

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

**В. П. РЕШЕТИЛО  
М. С. НАУМОВ  
Ю. В. ФЕДОТОВА**

# **ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СУСПІЛЬСТВІ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**МОНОГРАФІЯ**

**Харків  
ХНУМГ  
2014**

УДК 330.5:330.341:316.324.8

ББК 65.012ф1+60.52ф1

Р47

**Автори:**

**Решетило Валентина Петрівна**, д. е. н., проф., зав. кафедри економічної теорії;

**Наумов Максим Сергійович**, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії;

**Федотова Юлія Володимирівна**, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії.

**Рецензенти:**

**О. С. Марченко**, д. е. н., проф., Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»;

**Л. О. Позднякова**, д. е. н., проф., Українська державна академія залізничного транспорту.

**Рекомендовано до друку**

Вченою радою Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
(протокол № 3 від 30 жовтня 2013 року)

**Решетило В. П.**

Р47 Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки: монографія / В. П. Решетило, М. С. Наумов, Ю. В. Федотова; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 275 с.

ISBN 978-966-695-324-0

Досліджуються перспективи розвитку і характерні риси інформаційної економіки, процеси та наслідки інтелектуалізації суспільства у розвинених країнах, становлення сучасної економіки як синергетичної, основні напрями впливу інтелектуалізації економіки на становлення кластерів та інших форм мережевих структур, напрями та протиріччя формування інформаційного суспільства в трансформаційних економіках.

**УДК 330.5:330.341:316.324.8**

**ББК 65.012ф1+60.52ф1**

ISBN 978-966-695-324-0

© В. П. Решетило, М. С. Наумов,  
Ю.В. Федотова, 2014

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2014

## ЗМІСТ

	стор.
Вступ.....	4
Розділ 1 Інтелектуалізація економіки як чинник ринкової трансформації на сучасному етапі.....	9
1.1 Еволюція ринкової системи та формування її нових якісних характеристик в умовах економіки знань.....	9
1.2 Розвиток інформаційного суспільства та його вплив на ринкову трансформацію.....	16
1.3 Інтелектуалізація економіки: сутність, сучасний стан та перспективи.....	47
Список використаних джерел до розділу 1.....	72
Розділ 2 Формування синергетичних соціально-економічних систем в умовах інформаційної економіки.....	76
2.1 Новий тип складності синергетичних соціально-економічних систем та становлення макроекономічних суб'єктів інформаційної економіки.....	76
2.2 Дематеріалізація виробництва в умовах інформаційної економіки та її мультиплікуючі ефекти.....	101
2.3 Становлення інституційно-мережевого простору інформаційної економіки.....	126
Список використаних джерел до розділу 2.....	139
Розділ 3 Сутність, закономірності і фактори становлення та розвитку кластерів як мережевої форми організації інформаційної економіки.....	144
3.1 Основні види, економічні переваги, критерії та показники економічної ефективності діяльності кластерів.....	144
3.2 Міжнародний досвід кластеризації та можливості його використання в Україні: стан та перспективи.....	169
3.3 Методи оцінки впливу кластерних структур на прискорення розвитку економіки.....	189
3.4 Удосконалення політики державного стимулювання розвитку кластерних об'єднань в Україні.....	195
Список використаних джерел до розділу 3.....	208
Розділ 4 Напрями впливу інтелектуалізації економіки на розвиток ринкових відносин в Україні.....	213
4.1 Основні напрями ринкових перетворень під впливом інтелектуалізації економіки.....	213
4.2 Перспективи й інструменти формування інформаційного суспільства в Україні.....	241
Список використаних джерел до розділу 4.....	266
Висновки.....	271

## ВСТУП

Інформаційний ресурс і людський капітал виступають на сьогодні основними чинниками розвитку сучасного суспільства і світової економіки в цілому. З одного боку, інформаційний ресурс і вхідні в нього знання і відомості входять до складу накопиченого і діючого людського капіталу, є його базою і фундаментом. У той же час інформаційний ресурс є і самостійним чинником розвитку, предметом аналізу і вивчення з погляду теорії і практики зростання і розвитку економіки, становлення громадянського суспільства, забезпечення загальної, економічної і інформаційної безпеки. Інформація і технології, пов'язані з нею, визначають темпи приросту щорічного ВВП, а також ступінь зрілості, розвитку і становлення громадянського суспільства, що у свою чергу визначає темпи зростання економіки і розвитку соціальної сфери. Звідси назріла необхідність усесторонніх досліджень сутності і ролі інформаційної економіки та її впливу на сучасний економічний розвиток.

Терміни «інформаційне суспільство» і «інформаційна економіка» досить давно вже використовуються відносно характеристики найрозвиненіших країн світу. Ці терміни стали синонімами термінів «інноваційна економіка», «нова економіка», «відкрите суспільство», «відкрита економіка», «суспільство знань», «економіка знань». З даних термінів витікає, що:

по-перше, інформація в сучасних умовах стала найважливішим продуктивним, суспільним і соціальним ресурсом розвитку;

по-друге, що знання складають ядро інформації, найважливішу її частину, і тому саме вони визначають загальноприйняті назви сучасної економіки передових країн світу, підкреслюючи значення інформації і інформаційних технологій для економіки і для процесів розвитку сучасного суспільства;

по-третє, сучасні інформаційні системи і технології і їх глобалізація привели до становлення єдиного інформаційного простору, глобалізації культур, освіти, знань і частково економік.

Зародження інформаційної економіки можна віднести до другої половини ХХ століття, коли у світі відбулися істотні зміни, пов'язані з інформаційною революцією. Вони, звісно, не залишилися непоміченими економістами різних країн. Масштабність цих змін змусила говорити про входження людства в нову епоху. Нове суспільство, в якому переважає сфера послуг та розумова діяльність, одним із перших описав американський економіст Д. Белл. Саме він запропонував термін «постіндустріальне суспільство» (на противагу індустріальному). Згодом науковці стали виділяти ті чи інші характерні риси нового суспільства, нової економіки й, відповідно, давати свої назви. Так з'явилися терміни «інформаційне

суспільство», «суспільство знань», «неоекономіка», «інтелектономіка» тощо. Іноді вони використовувались (і використовуються) як синоніми, іноді між ними проводиться певна диференціація. Таке розмаїття поглядів потребує їх систематизації, на основі якої стане можливим виявлення основних рис і етапів становлення постіндустріального суспільства. Необхідність такого аналізу обумовлена потребою у виробленні практичних рекомендацій щодо побудови нового суспільства в країнах, які знаходяться на різних стадіях соціально-економічного розвитку.

Актуальність теми дослідження обумовлена і тим, що економічна аналітика останнім часом накопичила безліч фактів, які свідчать про наростання невизначеності, нелінійності і нерівноважності в розвитку сучасних соціально-економічних систем, посиленні хаотичних процесів, які спостерігаються не тільки на фондових і валютних ринках, але і в розвитку економічної системи в цілому. Ці зміни дають всі підстави для того, щоб характеризувати сучасну економіку як синергетичну самоорганізаційну систему. Сьогодні вже не викликає заперечень і той факт, що загальним принципом розвитку систем, що самоорганізуються, виступає не каузальність, а ймовірність і невизначеність. У таких системах з'єднуються в нерозривне ціле об'єкти і суб'єкти суспільної еволюції, що потребує більш детального аналізу взаємозв'язку процесів розвитку інформаційної економіки та їх впливу на становлення сучасних соціально-економічних систем, як систем самоорганізаційних. З іншого боку, використання методологічного потенціалу економічної синергетики дозволяє більш глибоко дослідити ті принципово нові трансформаційні процеси, що відбуваються в сучасних соціально-економічних системах під впливом розвитку п'ятого та шостого технологічних устроїв, активного розвитку інформатизації економіки, дематеріалізації виробництва та наростання складності синергетичних соціально-економічних систем.

Особливе місце в цих процесах набуває становлення інституціонально-мережевого простору інформаційної економіки. Синергетична соціально-економічна система, посилена новітніми інформаційними і телекомунікаційними технологіями, сформувала глобальні мережі виробництва, капіталу і торгівлі, здатні привертати місцеві і регіональні, природні і інтелектуальні ресурси з якого завгодно куточка планети в мережеві структури. Сучасна глобальна економіка функціонує як мережа взаємозалежних секторів, які всі разом визначають характер економіки кожної країни і долі багатьох людей.

Найбільш розповсюдженою і перспективною формою мережевої організації інформаційної економіки виступають кластери, які забезпечують

мультиплікативні та кумулятивні ефекти. Кластери є однією з якісно нових форм інтеграційних структур, які відіграють особливу роль у розвитку сучасних територіальних соціально-економічних систем, у підвищенні конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому. Нині інтерес до кластерів постійно зростає, оскільки в умовах ринкового господарства вони стали рушійною силою виробництва в компаніях, що є їхніми учасниками. Особливої уваги потребує той факт, що на форумі Європалат у липні 2006 р. було схвалено і прийнято Маніфест Європалат щодо розвитку кластерів у країнах Європи. На сьогоднішній день значна кількість організацій по всьому світу приймають участь у формуванні кластерних структур, ініціюючи розвиток міжфірмового співробітництва. Передумовою становлення кластерної концепції є вчення Б. Асхайма, Е. Дахмена, А. Ізаксена, А. Маршалла, І. Толенадо, Д. Сольє та Ф. Перру. Далі їх дослідження дістали подальший розвиток та набули цілісності у роботах М. Портера. В результаті своїх наукових досліджень М. Портер довів, що на світових ринках конкурують не країни та галузі, а окремі фірми. Враховуючи існуючі тенденції глобалізації, можна стверджувати, що регіональні структури, які не є членами кластеру, можуть в перспективі втратити власну конкурентоспроможність та ринкову стійкість. Проте на сьогодні потребує уточнення розуміння особливостей сучасних форм кластерів, потребують уваги питання створення понятійно-термінологічного апарату, що всебічно описував би специфіку сучасної кластерної структури; обґрунтування принципів та методів створення кластерів; розробки нормативно-законодавчого поля їхнього функціонування.

Базою інформаційного сектора економіки є ефективна і сучасна освіта, причому з упором на вивчення основ інформатики, інформаційних систем і комп'ютерних технологій. Тому ряд основоположників сучасної теорії інформації вводять термін «інформаційна освіта» разом з терміном «інформаційне суспільство», який означає використання освітніх інформаційних технологій. Цей підхід в системі освіти дозволяє виявити і підготувати здібних і талановитих учнів в загальноосвітніх школах з подальшою їх спеціалізацією у фундаментальній науці, прикладній науці, інформаційних технологіях, інноваційних виробництвах і венчурному бізнесі. Передусім, постає необхідність безперервної освіти протягом усього життя. Суб'єктом суспільної трансформації виступає інтелектуальна еліта. З метою її формування необхідно досліджувати та впроваджувати на практиці мотиваційні механізми творчої праці. Останні істотно відрізняються від «аналогів» для праці фізичної, що домінувала протягом майже всієї історії людства і лише в другій половині XX століття почала втрачати своє провідне

значення. Оскільки суспільні перетворення носять системний характер, потрібно досліджувати інновації в усіх сферах життєдіяльності людини.

Істотні зрушення в умовах інформаційної економіки відбуваються і в ринковому механізмі. Виникнення та розвиток ринку інформаційних товарів, які за своїми властивостями істотно відрізняються від товарів традиційних, є предметом дослідження багатьох науковців. Це свідчить про наявність нез'ясованих питань щодо функціонування цього сегменту ринку. Проте зазначені перетворення були лише першим проявом подальшої еволюції відносин обміну. Зміна ролі споживача, зростання значення творчої праці й інші чинники сприяли виникненню тенденції до подолання товарного характеру виробництва, що дало підставу деяким дослідникам для тверджень про кінець ринкової епохи. Але існування обміну в майбутньому змушує більш ретельно підійти до аналізу перетворень у цій сфері. Такі дослідження ускладнюються відсутністю єдиного підходу до визначення ринку.

Модифікація ринку спричиняє зміну його складових. Зокрема, конкуренція в умовах інформаційної економіки істотно відрізняється від класичної безупинної боротьби товаровиробників. Наслідки діяльності суб'єктів господарювання тепер не можуть бути оцінені, виходячи з традиційних явлень про співвідношення монополії і конкуренції. Зокрема, існуючі теорії вартості не дозволяють зробити висновок про наявність монопольного надприбутку.

Дослідження розглянутих змін, що відбуваються в провідних країнах світу під впливом інформатизації та інтелектуалізації економіки, є особливо актуальним для країн, де протягом майже всього XX століття домінувала адміністративно-командна економіка. Рекомендації, що надавались їхнім урядам на початку реформ, не враховували впливу процесу інтелектуалізації суспільства. Через це подолання кризових явищ та створення умов для майбутнього успішного функціонування економік цих країн можливе за рахунок своєчасного коригування соціально-економічної політики відповідно до вимог постіндустріального суспільства.

Різні аспекти досліджуваної проблеми так чи інакше розглядалися в економічній літературі. Аналіз сутності ринку та його складових, зокрема конкуренції, міститься в багатьох працях видатних іноземних економістів. Передусім, мова йде про дослідження таких вчених, як Дж. Гелбрейт, К. Маркс, А. Маршалл, М. Портер, Дж. Робінсон, П. Самуельсон, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Ф. Хайєк, Е. Чемберлен, Й. Шумпетер. Особливості формування конкурентних відносин у перехідній економіці інверсійного типу є предметом дослідження вітчизняних науковців: В. Базилевича, З. Борисенко, Л. Дідківської, А. Завади, А. Костусева, В. Лагутіна та інших.

Початок дослідження визначальних рис постіндустріального суспільства пов'язаний з роботами Д. Белла, О. Тоффлера, Л. Туроу, Ф. Фукуями. Перспективи пострадянських країн в умовах формування нового суспільства є предметом аналізу В. В. Броницької, А. А. Гриценка, Г. В. Задорожного, В. Л. Іноземцева, В. М. Тарасевича, А. А. Чухна, О. В. Шкурупій, Ю. В. Яковця та інших.

Вивчення еволюції ринкових відносин в умовах становлення нового суспільства є порівняно новим напрямом в економічній теорії. Не так давно з'явилися роботи, присвячені виявленню ринкових змін під впливом інформатизації та інтелектуалізації суспільства. Серед їх авторів – Х. Веріан, К. Прахалад та В. Рамасвами, Н. Фролова та інші.

Активне обговорення теоретичних питань розвитку інформаційного суспільства проходило в кінці 1970-х – початку 1980-х років, коли виникла так звана *теорія інформаційного суспільства*, основні положення якої зводяться до наступного:

1) на зміну самозростанню капіталу йде самозростання інформації, сумісне користування якої веде до розвитку нових соціальних відносин, в яких головне не права власності, а права користування;

2) зростання швидкості і ефективності обробки інформації разом з пониженням вартості цих процесів має якісно нові соціально-економічні наслідки;

3) інформаційно-комунікаційна техніка стає визначальним чинником соціальних змін, що міняє світогляд, цінності, соціальні структури.

В Україні проблематика інформаційного суспільства та формування економіки знань досить довго не була популярною в економічних дослідженнях, і лише в останні роки розвертаються серйозні дискусії з приводу того, що ж таке інформаційне суспільство, до яких глобальних трансформацій воно веде та яких невідкладних дій в галузі економічної політики потребує його формування. Але, незважаючи на значну кількість публікації з цієї теми, чимало першочергових питань залишаються нез'ясованими. Зокрема, погляди на перспективи розвитку і характерні риси нового суспільства іноді істотно розходяться і навіть суперечать один одному. У зв'язку з цим постає завдання подолання вказаних суперечностей з метою вироблення рекомендацій для формування інформаційного суспільства як у розвинених країнах, так і тих, що розвиваються.

Авторами відповідних розділів є: д. е. н., проф. В. П. Решетило – вступ, висновки та розділ 2; к. е. н., доц. Наумов М. С. – розділи 1 та 4; к. е. н. Федотова Ю. В. – розділ 3. Автори виражають глибоку вдячність рецензентам за їх зауваження відносно проведеного дослідження та за їх побажання.



# РОЗДІЛ 1 ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

## 1.1 Еволюція ринкової системи та становлення інформаційного ринку в умовах постіндустріальної економіки

Ринок не є статичним явищем, а змінюється внаслідок різноманітних тенденцій. Від часів утвердження ринкової системи минуло декілька століть. За цей період ринок зазнав значних змін. Зазнало певної еволюції і саме поняття ринку. Спочатку домінувало розуміння ринку як фіксованого місця або певної території, де відбувалась торгівля. Згодом відбулось абстрагування від територіальних характеристик і, починаючи з представників неокласичної школи економічної теорії, ринок стали визначати як механізм балансування попиту та пропозиції. У такому разі він являє собою сферу, де домінують конкуренція між незалежними агентами та вільне ціноутворення. Відповідно, ринок перетворився з емпіричного об'єкта в аналітичну модель. У другій половині ХХ століття застосування цієї моделі поширилось не лише на економічні відносини, а й на суспільство в цілому.

Використання ринку як аналітичної моделі з абстрагуванням від великої кількості чинників (у тому числі соціальних) піддається критиці з боку представників економічної соціології. Зокрема, В. В. Радаєв пропонує розуміти під ринком сукупність емпірично досліджуваних об'єктів і виділяє такі його елементи, як склад учасників і склад товарів, структурні та інституційні утворення, а також концепції контролю. У такому разі ринок являє собою «сукупність структурно пов'язаних продавців та покупців певного товару (товарної групи), діяльність яких регулюється схожими правилами та концепціями контролю, які розділяються більшістю учасників» [1, С. 19].

В сучасній науковій літературі існує декілька підходів до визначення сутності ринку: історико-антропологічний, політико-економічний, структурний (мережевий), неоінституціональний та соціокультурний [2].

Представники *історико-антропологічного підходу*, використовуючи методи історичної антропології, якій властиве цілісне розуміння суспільства як єдності економічної структури, соціальної організації та культури, характеризують ринок, його сутність, еволюцію та місце в системі господарських відносин у тісній взаємодії з розвитком людського суспільства. Нагадаємо, що К. Поланьї виділив три історичні форми інтеграції господарства: дарообмін (взаємність), централізований перерозподіл та обмін [3, С. 59]. Безпосередньо ринковий обмін

має місце лише за умов вільного ціноутворення, тобто коли ціни формуються у процесі торгу. У такому випадку державний сектор, сектор некомерційних організацій, внутрішні ринки великих корпорацій та домогосподарства практично не вступають у ринкові відносини. До того ж будь-який обмін, що здійснюється за фіксованими ставками, за таких умов не можна вважати ринковим.

Розуміння ринку як продукту регулювання (політико-економічний підхід) базується на тому, що його конфігуратором виступає держава. Саме вона «створює умови для виникнення і розвитку ринків, являючись внутрішнім елементом процесу їхнього формування і трансформації та діючи на засадах вбудованої автономії» [2, С. 22]. Така позиція, на нашу думку, є компромісною, проміжною між крайніми моделями, одна з яких – ліберальна – обмежує вплив держави лише виключними функціями, які не може виконувати ринок, а інша – соціалістична – відводить державним органам роль єдиного народногосподарського центру.

Представники *структурного підходу* пропонують розуміти ринок як переплетіння соціальних мереж. На їхню думку, різноманітні ринки розрізняються, передусім, не потоками ресурсів та складом учасників, а структурою зв'язків між ними. У такому разі конкурентоспроможність суб'єктів має визначатись не стільки їхніми власними характеристиками, скільки місцем у відповідних мережах. Зв'язки у межах останніх характеризуються зв'язаністю та взаємністю, а отже, мають соціальний характер. Як наслідок, суб'єкти прагнуть уникати випадкових зв'язків, тобто ринок формується переважно з дій неавтономних агентів, що робить його більш стійким.

Розглянутий підхід певною мірою доповнюється *інституційним*, відповідно до якого «мережеві структури виступають як свого роду «скелет» ринку», а «його плоть і кров утворюють інститути» [2, С. 24]. Ринок, таким чином, являє сукупність інститутів. Останні ж розуміються як правила поведінки та способи їх підтримання. Необхідність подібного доповнення пов'язана з тим, що позиції учасників ринку не є рівнозначними, тоді як мережевий підхід виходить із симетричності зв'язків між ними. У реальному ж житті найбільш впливові суб'єкти мають змогу змінювати існуючі правила з метою відтворення своїх переваг.

У межах інституціоналізму набула розвитку *економічна теорія конвенцій*, представники якої розрізняють декілька способів координації дій (світів), у тому числі ринковий, індустріальний, домашній та громадянський. *Перший спосіб* характеризується тим, що грошова оцінка є основною формою цінності, а також домінуванням обміну, розповсюдженням інформації через ціни, визначенням

кваліфікації суб'єктів за їхньою купівельною спроможністю і, в цілому, короткостроковими розрахунками. *Другий* – базується на технологіях і перспективному плануванні та визначенням кваліфікації за рівнем професійних знань. Основу домашнього способу становлять особисті взаємозв'язки, спорідненість та локальність. Відповідно, основною формою цінності є репутація, статус визначається особистим авторитетом, а інформація передається шляхом накопиченого досвіду. Нарешті, головною цінністю громадянського світу є колективне благо, інформація передається шляхом формальних правил, кваліфікація залежить від спроможності представляти чийсь інтереси. Очевидно, що існування ринкового способу взаємодії в умовах протистояння з іншими стає можливим лише за рахунок досягнення компромісу з ними.

Представники *соціокультурного підходу* пропонують розглядати ринок як систему культур [2]. Пояснюється це передусім тим, що, виробляючи та реалізуючи товари, ринок стає засобом розповсюдження створених ідентичностей та ієрархій. Також наголошується на варіативності соціокультурних факторів у різних співтовариствах, яка має наслідком різне ставлення до однакових економічних процесів і явищ. На думку В. В. Радаєва, господарська культура має щонайменше три аспекти: когнітивний (знання та навички), ціннісний (ролі, норми й цінності) та символічний (способи ідентифікації та інтерпретації) [2, С. 26]. Так, від рівня культури залежить здатність суб'єкта ринку обробляти інформацію й накопичувати знання, необхідні для здійснення господарської діяльності. Цінності, що розділяє людина, формують систему оцінок щодо можливості здійснення певних дій на ринку. Нарешті, розпізнання товару стає можливим за рахунок надання останньому в процесі виробництва деяких символів та здатності споживачів до їхнього розуміння.

З метою систематизації зазначених підходів В. В. Радаєв пропонує використовувати різні рівні абстракції. Для цього при здійсненні досліджень ринку він виділяє декілька методів до визначення цієї категорії [4, 5].

Так, відповідно до *феноменологічного методу*, ринок – це те, що таким вважають його учасники. *Статистичний метод* дозволяє розглянути ринок як сукупність сегментів. Вихідні ж уявлення про ринок надає *історико-генетичний метод*. У межах цього методу виділяють ключову відмінність ринкової форми господарства – обмін, що підпорядковує всі інші елементи – виробництво, розподіл і споживання. При цьому обміну властиві регулярність, переважно грошовий характер, отримання взаємної вигоди, добровільність участі та змагальність (конкуренція). Виходячи з цього, робиться висновок, що ринок являє систему регулярного, переважно грошового, взаємовигідного, добровільного та

змагального обміну благами. Якщо дану категорію доповнити соціальними відносинами, матимемо більш адекватне визначення ринку: система регулярного, переважно грошового, взаємовигідного, добровільного та змагального обміну благами, де дії учасників регулюються, окрім цін, їх структурними зв'язками, інституційними формами, владними ієрархіями та культурними конструкціями.

Таким чином, феноменологічний метод дозволяє отримати приблизне уявлення про об'єкт. Історико-генетичний аналіз приводить до родового поняття ринку. Метод теоретичного моделювання на основі вихідного поняття доповнює його передумовами, з яких виводить механізм, що координує діяльність учасників ринку. Нарешті, статистичний метод повертає увагу до об'єкта, який спостерігається емпірично, і допомагає таким чином визначити його межі, відкриваючи можливості для практичного застосування теоретичних моделей.

Загалом слід зазначити, що економічна соціологія аналізує ринки як такі, що не є автономними від інших сфер діяльності людини, а їхні учасники керуються не лише суто економічною логікою. Наявність декількох підходів можна пояснити різними характеристиками ринку, на яких роблять акцент дослідники. Щоправда, дещо осторонь стоїть антропологічний підхід, який передбачає існування ринку лише за умов встановлення цін внаслідок торгу. На наш погляд, подібне трактування є надмірно звуженим, адже такі умови існували лише на початку XIX століття за умов вільної конкуренції. Саме тоді ще практично не відбувались процеси концентрації й централізації виробництва, а також не здійснювалось державне втручання в економічні процеси.

Варто також додати, що запропонована соціологами деталізація характеристик досліджуваної категорії в певних умовах може бути надмірною. Зокрема, український науковець О. В. Пустовойт, аналізуючи різноманіття визначень ринку (у тому числі й такі, що є доволі поверховими) зазначає, що «спрощене тлумачення поняття «ринок» до цього часу не було перешкодою для вивчення ринкових моделей, їх результативності» [6, С. 45]. Проте він одразу додає, що такий стан справ є прийнятним лише для позитивної економічної теорії. У той же час «з позицій нормативної економічної теорії, покликаної давати оцінку ринковим процесам, здійснювати пошук шляхів їх корекції відповідно до мети, що ставить перед собою суспільство, проблема трактування поняття «ринок» є досить актуальною» [6, С. 46].

У зв'язку з цим дослідник, поділяючи інституційний підхід, пропонує визначати економічну сутність ринку за допомогою сукупності притаманних йому інститутів. Серед останніх він виділяє системні, які «зберігають вигляд цілісної системи впродовж життєвого циклу моделі ринку» і які доповнюються

«додатковими, підтримуючими, ціннісними та іншими нормами» [6, С. 47].

Першими системними інститутами, що забезпечують зміну прав власності, стали інститут власності на об'єкт обміну та часово-просторовий інститут. Сформувались вони ще за часів безпосереднього обміну, значно модифікувались, але зберегли свою регулятивну роль. Значення інституту власності полягає у затвердженні права власника на об'єкт обміну, без чого здійснення та розширення економічної діяльності стає неможливим. Роль часово-просторового інституту – зведення потенційних покупців і продавців, забезпечення можливостей для їхньої взаємодії.

Для подальшого розвитку ринкових відносин велике значення мало виникнення інституту грошей. Саме він дозволив «розірвати» в часі процес обміну. Інститут посередництва, який виник згодом, дозволив зменшити трансакційні витрати. Існують також системні інститути, що забезпечують розподіл ресурсів у процесі виробництва. До них відносяться: вхід на ринок і вихід із нього, конкуренція, ціноутворення та ринкова влада.

Розглянуті інститути можна використовувати як критерій при систематизації існуючих визначень поняття «ринок». Зокрема, якщо акцент робиться на інституті власності, ринок визначається як сукупність реальних і майбутніх власників товару. Якщо передусім береться до уваги часово-просторовий інститут, то ринок – це певний простір або місце, де здійснюють обмін. Реальні ж ринки, як зазначає О. В. Пустовойт, можуть бути об'єднані в певну теоретичну конструкцію лише за допомогою ринкових структурних елементів, основними серед яких є об'єкти і суб'єкти обміну, а також системні ринкові інститути. У зв'язку з цим він пропонує власне визначення ринку як системи «соціальних інститутів, які регламентують зміну прав власності у процесі децентралізованого товарного обміну між учасниками ринку, розподіл між ними обмежених виробничих ресурсів для товарного виробництва продукції» [6, С. 50].

Побудова подібних теоретичних моделей необхідна для виявлення можливостей і шляхів вдосконалення ринкового механізму. Для кількісного ж аналізу діяльності людей достатнім є статистичний підхід, що доволі успішно використовується в сучасній науці і який не потребує чіткого визначення досліджуваної категорії. Як слушно зауважує М. В. Білоусенко, в сучасних дослідженнях «ринок вважається чимось само собою зрозумілим і таким, що не вимагає подальшої концептуалізації» [7, С. 55]. Автор розглядає неокласичний та неоінституціональний підходи до ринку. У межах першого ринок розглядається як сукупність автономних виробників і споживачів, що прагнуть реалізувати особисті інтереси за допомогою угод між собою. Представники

неоінституціональної економічної теорії під ринком розуміють такий механізм координації, який створює сильні стимули до здійснення кооперативних дій (інший механізм – фірма – створює слабкі стимули внаслідок існування бюрократичної інерції, відсутності чіткої залежності між діями та результатами суб'єктів тощо).

Обидва підходи не є вичерпними, оскільки не враховують технологічно-відтворювальну структуру ринку. Мова йде про взаємозалежність виробників, що фактично створюють продукцію на певному етапі виготовлення або надають її споживачам. Таким чином, ринок як «сукупність добровільних операцій обміну» являє собою «особливий спосіб переміщення напівфабрикату уздовж технологічного ланцюжка виробництва конкретного продукту» [7, С. 58]. Споживачі в цьому процесі не контролюють процес виробництва, а тільки оцінюють кінцеві параметри роботи своїх контрагентів – ціну та якість продукції. У свою чергу, таким же чином відбувається взаємодія виробників і постачальників по всьому технологічному ланцюжку. Якщо ж постачальники не знаходять покупців або не можуть відшкодувати витрати, вони мають залишити галузь, внаслідок чого ресурси перерозподіляються на користь іншої сфери, тобто забезпечується алокація ресурсів. Інформацію про процеси відтворення кожного виробника та його вбудованість у технологічний ланцюжок несе ціна. Отже «всі визначення ринку як обміну можуть бути прийняті теорією, але тільки в тому випадку, якщо враховується відтворювальне значення цього механізму алокації ресурсів і трансакції обміну не розглядаються ізольовано» [7, С. 61].

Серед сучасних концепцій, на наш погляд, заслуговує уваги запропоноване українським економістом В. Рибалкіним визначення ринку як інституту власності, яке відрізняється від поширених у науковій літературі концепцій [8]. У процесі реалізації власності – привласненні – він виділяє два ступені. Перший «являє собою процес діяльнісного освоєння особою вже належних йому предметів – засобів виробництва, інших об'єктів власності» [8, С. 43]. Таке привласнення, яке отримало назву первинного, відбувається шляхом праці. Воно можливе за умов єдності праці та власності, тобто виконання однією особою функцій працівника і власника. Інакше кажучи, засоби виробництва мають належати тій особі, яка здійснює виробничий процес.

Якщо цього не відбувається (що є характерним для рабовласницького, феодалного та капіталістичного способів виробництва), продукт праці належить не виробникові, а власникові умов праці. Тут «функцію переходу продукту в належність тій чи іншій особі здійснює соціально-економічна сторона виробничих відносин у рамках того або іншого позаекономічного або економічного способу

поєднання особистого і речового факторів виробництва» [8, С. 43]. Це привласнення другого ступеню – вторинне привласнення. Перехід результатів виробництва за таких умов може здійснюватись як у формі продукту, так і у формі товару. Для товарного господарства характерною є особлива форма відносин вторинного привласнення – привласнення шляхом обміну товарів. Його суб'єктом виступає уречевлена праця. Проте передумовою і основою вторинного привласнення є привласнення первинне. Суб'єктом останнього виступає жива праця.

При цьому ринок не є тотожним товарно-грошовим відносинам: «Якщо поняття товарно-грошових відносин вказує лише на те, що їм притаманні і ціна, і попит, і пропозиція, то поняття ринку вказує на безпосередню взаємодію між останніми, що викликає автоматичну зміну параметрів кожного елемента ринкового механізму при зміні хоча б одного з них» [8, С. 46].

Представники основних підходів до визначення ринку трактують об'єкт дослідження в залежності від мети дослідницького аналізу. В економічній теорії ринок традиційно визначається як сукупність відносин з приводу товарообміну, його сутність розкривається на основі виділення ключових ознак (свобода вибору, конкуренція, вільне ціноутворення) та функцій (інтеграційна, інформаційна, регулююча, стимулююча, алокаційна). Критика цього підходу за його надмірну абстрактність та невідповідність сучасним економічним реаліям (монополізованість ринків та державне втручання в їх функціонування) має наслідком звернення до економіко-соціологічних та маркетингових досліджень, яким притаманне детальне визначення ринку з окресленням його об'єкту, суб'єктів та інститутів. Другий підхід долає обмеженість першого, але має переважно прикладне значення при аналізі конкретних ринків і не може бути взятий за основу при дослідженні еволюції ринку як економічної категорії.

Використовуючи різні визначення ринку, науковці, як правило, сходяться в одному – періодизації його розвитку. Так, виділяють перший етап – класичний вільний ринок (приблизно до середини XIX століття). Другий – регульований ринок (друга половина XIX – перша половина XX століть), коли набули могутності різноманітні монопольні утворення, функціонування яких деформувало ринковий механізм, і, відповідно, була усвідомлена необхідність контролю з боку держави над їхньою діяльністю. Нарешті, сучасний етап – соціально орієнтований ринок – характеризується активною діяльністю державних органів у соціальній сфері.

Проте чи збережеться ринок у майбутньому постіндустріальному суспільстві? Останнім часом усе частіше робляться прогнози щодо втрати ним

провідного значення в житті суспільства внаслідок інформаційної революції. При цьому наголошується на тому, що ринок витісняється електронним середовищем, яке здатне адекватно реагувати на потреби споживачів, що змінюються все швидше. На наш погляд, це твердження є доволі хистким, оскільки подібні мережі можуть бути розглянуті як елемент інфраструктури самого ринку.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що ринок являє собою систему сталих відносин людей з приводу обміну на основі добровільності, еквівалентності та взаємовигідності. Як правило, термін «ринок» використовують при аналізі лише товарного обміну. Проте, на нашу думку, такий підхід є спрощеним, оскільки добровільний, еквівалентний, взаємовигідний обмін на постійній основі має місце навіть тоді, коли продукти праці не набувають форми товару. Останнє зауваження має особливе значення при дослідженні перспектив ринкової еволюції в умовах становлення і розвитку постіндустріального суспільства.

## **1.2 Розвиток інформаційного суспільства та його вплив на ринкову трансформацію**

Дослідження майбутніх ринкових трансформацій потребує аналізу самого суспільства, що формується. Починаючи з 70-х років XX століття, науковці різних країн намагаються з'ясувати сутність сучасного суспільства та спрогнозувати його подальший розвиток. Спочатку використовувався термін «постіндустріальне суспільство», але згодом стали вживати й інші – «інформаційне суспільство», «суспільство знань», «інтелектуальне суспільство» тощо. Як правило, між ними не проводиться чіткого розмежування, що не можна вважати нормальним явищем. У зв'язку з цим постає необхідність порівняльного аналізу існуючих точок зору щодо зазначених категорій та їхнє структурування.

Як відомо, різні наукові школи та окремі науковці по-різному підходять до характеристики основних етапів в розвитку суспільства. В одних випадках виділяють способи виробництва, в інших – способи економічного розвитку – аграрний, індустріальний та постіндустріальний. Інколи науковці використовують і інші терміни. Зокрема, іспанський дослідник М. Кастельс виділяє капіталізм та етатизм, а також аграрний спосіб, індустріалізм та інформаціоналізм [9, С. 51].

Способи виробництва визначаються правилами привласнення, розподілу та використання економічного надлишку (другої форми продукту виробничого процесу – окрім споживання), а способи розвитку являють собою технологічні схеми, через які праця впливає на матеріал для створення продукту, визначаючи



величину та якість цього надлишку. Кожен спосіб розвитку характеризується певним елементом, що є фундаментальним джерелом підвищення продуктивності. Для аграрного способу таким джерелом є кількісне зростання трудових зусиль та природних ресурсів, для індустріального – введення нових джерел енергії та здатність децентралізувати її використання в процесах виробництва та розподілу, для інформаційного – технології генерування знань, обробки інформації та символічної комунікації. Специфічним у останньому способі є вплив знання на саме знання. При цьому індустріалізм орієнтований на економічне зростання – максимізацію випуску, а інформаціоналізм – на технологічний розвиток – накопичення знань та більш високі рівні складності в обробці інформації (хоча вищі рівні знання можуть також супроводжуватись підвищенням рівня випуску).

При цьому, на думку М. Кастельса, сучасну технологічну революцію характеризує не центральна роль знань та інформації, а «застосування таких знань та інформації до генерування знань та устроїв, що обробляють інформацію та здійснюють комунікацію, в кумулятивній петлі зворотного зв'язку між інновацією та напрямками використання інновацій» [9, С. 51]. Пояснює це дослідник наступним чином. Розвиток нових телекомунікаційних технологій за останні роки можна поділити на три етапи: автоматизація задач, експериментування над використанням та реконфігурація застосувань. На перших двох етапах користувачі навчалися технології, користуючись нею, тоді як на третій – роблячи її. Як наслідок, міць технології зростає під час її розповсюдження – засвоєння та перевизначення користувачами. На цьому слід наголосити, оскільки в такому разі користувачі та творці можуть об'єднатись у одній особі. У залежності від того, як відбувається навчання, людей поділяють на меншість (еліту), що під час цього процесу створює та розширює сферу застосування технології, та більшість, яка лише користується нею і, таким чином, залишається у певних обмеженнях, у яких така технологія «упакована» [9, С. 56]. Як наслідок, *уперше в історії людська думка стає безпосередньою виробничою силою*. Додатковою рисою інформаційно-технологічної революції є її миттєве розповсюдження по всьому світу (швидше, ніж за два десятиліття). Наявність регіонів, які не ввійшли до нової технологічної системи, та рівень їхнього розвитку свідчать про те, що саме доступ до технологічної моці є джерелом нерівності в новому суспільстві.

Відмінність інформаціональної економіки (від індустріальної) полягає в остаточному використанні потенціалу зрілої індустріальної економіки в результаті переорієнтації на технологічну парадигму, в основі якої лежать інформаційні технології. Ця парадигма змінила індустріальну економіку, створивши економіку

глобальну і породивши нову хвилю конкуренції. Учасниками останньої залишаються фірми, проте її правила встановлюються державою. Це викликало істотні технологічні зміни процесів і продуктів, що в свою чергу викликало зростання продуктивності певних фірм та регіонів, а також руйнування інших. Таким чином, результатом першого етапу інформаційної економіки стало розповсюдження економічного прогресу.

Характеристиками нової техноекономічної парадигми є наступне: мають місце технології для впливу на інформацію (а не просто інформація для впливу на технологію – як раніше); всеохопність ефектів нових технологій (оскільки інформація є інтегральною частиною будь-якої людської діяльності); мережева логіка (саме мережа найкраще пристосована до складних взаємодій та непередбачуваного розвитку); гнучкість та зростаюча конвергенція конкретних технологій у високоінтегрованій системі. К. Фрімену належить визначення техноекономічної парадигми як концентрації «взаємопов'язаних технічних, організаційних та менеджерських інновацій, переваги яких слід шукати... в динаміці відносної структури витрат на всі можливі вкладання у виробництво», а також положення про те, що «в кожній новій парадигмі певне вкладення або їх сукупність можна назвати «ключовим фактором» цієї парадигми, що характеризується падінням відносних витрат та універсальною доступністю». Коментуючи ці твердження, М. Кастельс відзначає, що сучасну зміну парадигми «можна розглядати як зсув від технології, що основана головним чином на вкладаннях дешевої енергії, до технології, що основана переважно на дешевих вкладаннях інформації» [9, С. 76].

У якості висновку зазначимо, що М. Кастельс називає сучасну економіку інформаційною і глобальною. Інформаційною – тому що конкурентоспроможність агентів у такій економіці визначається у першу чергу їхньою спроможністю накопичувати, обробляти та використовувати інформацію, що основана на знаннях. Глобальною – оскільки основні види економічної діяльності організуються в глобальному масштабі. Інформаційною і глобальною – тому що досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливо лише всередині глобальної мережі [9, С. 81]. На нашу думку, ідеї М. Кастельса щодо сутності постіндустріального суспільства можна охарактеризувати як оціночно нейтральні, адже дослідник, вказуючи на прогресивність нового ладу, у цілому, стримано ставиться до можливості розв'язання існуючих та виникнення нових глобальних проблем.

Схожих думок щодо сутності та перспектив нового суспільного ладу дотримується доволі багато дослідників. Зокрема, С. І. Парінов робить наголос

переважно на технічних аспектах перетворень, розглядаючи інформаційне суспільство та його мережеву економіку, [10, С. 277]. У такій економіці агенти взаємодіють через мережу каналів обміну інформацією. Як наслідок, якість і швидкість зв'язку між ними залежать не від географічної близькості, а від рівня розвитку цих каналів. Російський економіст вважає необхідним доповнити традиційні дослідження відносин між продавцем та покупцем (ринковий акт обміну), а також між керівником і підлеглим (командно-ієрархічні відносини) аналізом відносин між «рівноправними учасниками спільної діяльності, що знаходяться в системі прямих зв'язків один з одним» (мережева форма організації) [10, С. 309].

Українські економісти Н. В. Кочубей та Р. В. Кочубей вбачають сутність інформаційного суспільства не стільки в тому, що інформація стає товаром, який має особливий вплив на всю економіку, скільки в тому, що через інформацію суспільство впливає само на себе, і ця обставина рефлексується: «саме цей відрефлексований вплив на самого себе і стає основою економічного і соціального розвитку, на цій основі і здійснюється запам'ятовування і вибір того чи іншого варіанту розвитку як на рівні особистості, так і на рівні підприємства або суспільства у цілому [11, С. 329].

Російський науковець В. Л. Іноземцев найважливішою особливістю нового суспільства вважає панування виробництва послуг та інформації, а технологічною базою подібної трансформації виступає якісно нова роль науки та теоретичного знання. Саме тому постіндустріальне суспільство часто називають суспільством знань: «з одинадцяти відзначених Д. Беллом фундаментальних рис постіндустріального суспільства п'ять безпосередньо пов'язані з прогресом науки, а три з них займають перші позиції в списку: центральна роль теоретичного знання, створення інтелектуальної технології та зростання класу носіїв знання» [12, С. 125].

На відміну від дослідників, ідеї яких щодо перспектив нового суспільства ми визначили як оціночно нейтральні, російський економіст Ю. В. Яковець прогнозує подолання основних суперечностей сучасного світу. Він виділяє такі основні риси постіндустріального технологічного способу виробництва, як гуманізація технологій, екологізація, глобалізація технологічних інновацій, скорочення тривалості життєвого циклу технологій та технологічних укладів, зближення темпів та рівнів інноваційно-технологічного розвитку галузей, країн і цивілізацій [13, С. 138-142].

Гуманізація покликана подолати проблеми, що стали наслідком розвитку індустріальних технологій. Останні «перетворили людину в додаток, складовий

елемент системи машин та досягли найбільших успіхів у розвитку військової техніки, створенні зброї масового знищення, що в кінцевому рахунку поставило під питання саме існування людства» [13, С. 138-139].

За прогнозами науковця, гуманізація технологій відбуватиметься в трьох напрямках. Одним із них буде автоматизація, роботизація й інформатизація виробництва, яка звільнить людину від важкої фізичної, а також монотонної праці, залишаючи за нею лише інтелектуальні функції з розробки, проектування та створення системи машин і технологій та контролю за їхнім функціонуванням. Зазначені процеси передбачають кластери базисних інновацій, що змінять характер процесу виробництва й місце у ньому людини. Другим напрямом має стати збільшення питомої ваги інновацій, спрямованих на розширення виробництва товарів і послуг особистого споживання з метою задоволення постійно зростаючих потреб людини. Важливий напрям гуманізації – скорочення (як відносне, так і абсолютне) виробництва зброї та інновацій, що спрямовані на її вдосконалення.

Наслідком діяльності людини за індустріальної епохи є критичний стан навколишнього середовища, в результаті чого природні системи втратили здатність до самовідтворення. Як наслідок, ознакою постіндустріальних технологій має бути їхня екологізація – «орієнтація на раціональну коеволюцію природи і суспільства, на становлення позитивного варіанту ноосфери» [13, С. 140]. Метою цього процесу є відновлення рівноваги та взаємодоповнення природних і соціальних систем, без чого неможливе подальше існування людства. Відповідно до цієї мети виникає потреба в інноваціях, які забезпечать комплексне використання природних ресурсів та розповсюдження безвідходних технологій їхнього видобування, обробки, транспортування й споживання. Необхідні також інновації, що спрямовані на зменшення забруднення навколишнього середовища за рахунок зменшення шкідливих викидів. Нарешті, мають бути здійснені інновації, що забезпечать перехід до відновлювальних видів енергії та сировини, а також відтворення природно-сировинної бази.

Глобалізація технологічних інновацій полягає в розширенні за національні кордони масштабів їхнього створення і розповсюдження, а також формуванні відповідних глобальних ринків. Вона дозволить істотно прискорити процес створення і розповсюдження епохальних та базисних інновацій, об'єднати ресурси різних країн для їхньої реалізації, збільшити масштаби світової технологічної квазіренти, зменшити її життєвий цикл [13, С. 141]. Подібне прискорення можливе за відсутності протидії з боку ТНК та провідних країн.

Скорочення термінів розробки, освоєння та розповсюдження нових технологій призведе до скорочення тривалості життєвого циклу поколінь техніки та технологічних укладів. Можливо навіть, що нові технології не принеситимуть очікуваного надприбутку. Таким чином, глобалізація «сприятиме прискоренню темпів науково-технічного прогресу, ритму інноваційного оновлення» [13, С. 142].

Однією з найважливіших рис інформаційного суспільства має стати зближення темпів і рівнів інноваційно-технологічного розвитку галузей, країн та цивілізацій. Певні розбіжності збережуться, проте вони не мають бути настільки ж контрастними, як за індустріальної епохи. При цьому необхідна зміна моделі глобалізації, «заміна своєкорисної і пагубної неоліберальної моделі на модель гуманістично-ноосферну, адекватну змісту постіндустріального суспільства» [13, С. 142].

Розглянуті риси постіндустріального технологічного способу виробництва необхідно розглядати як тенденції, реалізація яких потребуватиме десятиліть і, можливо, наштотхнеться на спротив тих сил, що зацікавлені в збереженні існуючого порядку. Проте чітке усвідомлення довготермінових перспектив дозволить обґрунтовано обирати стратегічні цілі й об'єднувати прогресивні сили навколо їхнього досягнення.

Оптимістичні прогнози майбутнього суспільно-економічного розвитку поділяє ще один російський економіст С. О. Дятлов. Він пропонує періодизувати історію людства в залежності від відповідних типів інформаційних технологій і виділяє усномовну, писемну, книгодрукарську, радіотелеграфну, комп'ютерну, глобальну комп'ютерно-мережеву та універсальну інформаційно-мережеву біоквантову стадії розвитку людської цивілізації [14, С. 197-198]. На його думку, сучасне суспільство знаходиться на шостій стадії розвитку (глобальній комп'ютерно-мережевій), яка пов'язана з виникненням і розповсюдженням комп'ютерних, телекомунікаційних та космічних мереж зв'язку та передачі інформації, що основані на сучасних речово-енергетичних технологіях і засобах зв'язку. На цьому етапі «можна говорити про вступ людської цивілізації до початкової фази інформаційного суспільства» [14, С. 198]. Перехід до наступної стадії (універсальної інформаційно-мережевої біоквантової, що характеризується розвитком універсальних цифрових квантово-інформаційних технологій передачі та відтворення інформації) означатиме перехід до останньої стадії інформаційного суспільства, на якій «на зміну управління речами прийшло управління людьми». Саме на цій стадії центральною, найбільш гострою проблемою стане проблема свободи людини в широкому сенсі – «в сенсі свободи вибору та прийняття рішень, у сенсі мети, способу й форми вільного і безпечного існування та життєдіяльності особистості» [14, С. 199].

Ідеї щодо можливості гармонійного розвитку поділяє багато українських економістів. Так, В. М. Тарасевич, який називає нову економіку універсальною, розуміючи під універсумом суперечливу «єдність людського суспільства та природи; економічної, соціальної, духовної, політичної та екологічної (природної) сфер» [15, С. 178].

А. А. Чухно, характеризуючи нове суспільство, спирається на теорію «людських відносин», відповідно до якої людина складається з тіла, інтелекту та духу [16, С. 112]. Він відзначає, що на перших етапах розвитку людства домінувала фізична праця (реалізація можливостей тіла) та примусові методи організації. Згодом на перший план вийшов інтелект, що проявилось у розвитку науки і техніки, та методи стимулювання. Це призвело до зростання якості життя і, як наслідок, актуалізувало духовні потреби.

В. М. Гєєць вважає, що в новій економіці провідним чинником є процеси накопичення та використання знань: «в економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних та спеціалізованих знань» [17, С. 17]. Він акцентує увагу на тому, що наукові розробки лише тоді зможуть стати виробничою силою, коли будуть трансформуватись у знання повсякденне, тобто коли використання нових знань стане звичайною діяльністю людей. Заслуговує уваги також теза про те, що одна з функцій інтелектуального потенціалу полягає у протистоянні руйнуванню суспільної свідомості, наслідком якого є зростання злочинності. В. М. Гєєць зазначає, що важливою складовою ресурсів знань є рівень культури та духовності населення, який може бути задіяний у створенні, оволодінні та використанні сучасних технологій, особливо тих, що мають техногенно небезпечний характер [17, С. 18]. У зв'язку з цим формування суспільства знань має забезпечуватись не лише технократичними проектами, а й проектами соціального характеру. Проте в конструюванні такого суспільства провідну роль все ж таки починає відігравати особистість.

В. І. Кушерець розглядає сучасний етап розвитку людства, який характеризується як перехід від індустріального суспільства до постіндустріального, також як перехід від техногенної до антропогенної цивілізації. Пояснюється це тим, що головною діючою особою трансформаційних процесів стає людина, що володіє професійними та загальнокультурними якостями, творчо ставиться до вирішення проблем і, відповідно, здатна до інноваційної діяльності. Базуючись на аналізі визначальних тенденцій розвитку сучасної цивілізації, В. І. Кушерець сформував «людиновимірну» парадигму. До зазначених тенденцій він відносить наступне: формується нове ставлення до

людини на основі усвідомлення унікальності кожної особистості; переосмислюється значення творчості для розвитку суспільства в цілому й окремих індивідів; створюються умови для безперервної освіти; розвивається здатність бачити багатоваріантність розвитку світу; формується культура плюралізму думок; відбувається усвідомлення особистістю своєї належності до національної спільноти [18, С. 234]. Особливої уваги заслуговує необхідність постійного оновлення знань, оскільки в умовах постійно зростаючих обсягів інформації і, відповідно, вимог до робітників набула декілька років тому кваліфікація не зможе забезпечити навіть конкурентоспроможність на ринку праці.

Підбиваючи підсумки, В. І. Кушерець відзначає, що системна трансформація суспільства, що відбувається сьогодні, має підпорядковуватись розвитку особистості. При цьому подібні перетворення пов'язані з необхідністю розвитку людського потенціалу, можливості якого «відкриваються на шляху акумулювання, гармонізації інтелектуальних зусиль людей у масштабах великих колективів і суспільства загалом, тобто на шляхах формування і розвитку соціального інтелекту, технічною підсистемою якого стає штучний інтелект» [18, С. 242].

О. В. Бервено виділяє кілька основних ознак сучасної епохи [19, С. 5]. По-перше, відбувається перехід до створення переважно нематеріальних благ – знань та інформації, тоді як раніше домінувало речове виробництво. По-друге, найбільшою групою зайнятих стають спеціалісти, які займаються розумовою діяльністю. По-третє, зростають як витрати на виробництво інформації, так і доходи від її реалізації. І, по-четверте, нововведення все більшою мірою залежать від досягнень у сфері теоретичного знання, перетворюючи інтелектуальні інститути у провідні організації суспільства. Найбільш важливим ресурсом нового суспільства стає інтелектуальний капітал, оскільки саме інтелектуальні ресурси створюють у ньому основне багатство. Варто зазначити, що термін «інтелект» в даному випадку використовується не тільки як синонім розуму та розмислювальним здібностям, а як більш широке поняття, «бо містить у собі ще і моральні, психологічні, емоційні та інші компоненти» [19, С. 6]. На цій підставі в науковий обіг вводиться поняття «інтелектономіка», яке відображає початок становлення людства як «цивілізації одухотвореного інтелекту» і робить акцент на «першочерговому значенні соціокультурних чинників розвитку, на необхідності духовного відродження людських відносин» [19, С. 6]. Інформаційна революція відкрила нові можливості для людства. Проте вони можуть бути використані як для блага людини, так і проти неї. Тому тільки варіант розвитку, що базується на

трансформації самої людини, а точніше, на вдосконаленні її якостей і здібностей (інтелектономіка), на думку О. В. Бервено, може забезпечити виживання людству.

Узагальнюючи оптимістичні прогнози дослідників щодо еволюції суспільства, можна погодитись з Ю. В. Яковцем, який небезпідставно вважає, що майбутня світова цивілізація називатиметься інтегральним суспільством, приводячи декілька аргументів на користь такої гіпотези [13, С. 411]. По-перше, буде сформований інтегральний соціокультурний лад, тобто відбудеться подолання суперечностей між цивілізаціями Сходу та Заходу, що загострилися за останні століття. Подібна трансформація можлива лише за умови подолання бідності багатьох країн Сходу. Проте навіть у такому випадку розбіжності між цивілізаціями збережуться.

По-друге, суперечність між капіталістичною і соціалістичною системами буде розв'язана шляхом їхньої трансформації в новий інтегральний лад. Пояснюється це як недоліками кожної з зазначених систем, так і тим, що вони діють лише в особливих умовах в особливі періоди. До того ж обидві останнім часом втратили специфічні риси, набувши ознак одна одної. Як вважає науковець, найбільше у цьому напрямку зробили скандинавські країни: «Хоча там зберігається ринкова економіка та провідна роль великих корпорацій в економіці, соціальна складова в цьому ладі багатша тієї, що була досягнута в СРСР та інших соціалістичних країнах» [13, С. 414]. Іншим прикладом є Китай, який досяг тривалого економічного зростання шляхом поєднання соціалістичного політичного ладу з принципами ринкового соціалізму в економіці.

По-третє, процес глобалізації, що стрімко розвивається з кінця ХХ століття, створює передумови для інтегрування економічних та соціокультурних систем у різних країнах. На даний момент таке зближення відбувається на основі неоліберальної моделі, що затверджує панування західних цивілізацій. Проте такий варіант розвитку подій усе частіше наштовхується на «прагнення інших цивілізацій та стурбованих соціальних шарів до іншої, багатопольної моделі глобалізації, більшою мірою адекватній гуманістично-ноосферній сутності постіндустріального суспільства», тож є всі передумови очікувати, що саме за такою моделлю майбутнє [13, С. 415].

І нарешті, по-четверте, відбудеться зміна внутрішньої структури соціокультурного ладу: «Наука, культура та етика зазнають інтегральної трансформації, звільнюючись від потворств та викривлень перехідної епохи й гармонійно об'єднуючись в об'ємному баченні багатомірного світу», що стане епохальною інновацією ХХІ століття [13, С. 416].



Розглянуті епохальні інновації відбуватимуться протягом першої половини ХХІ століття і будуть основою формування інтегральної світової цивілізації. Починаючи з другої половини цього ж століття спостерігатиметься хвиля (менша за масштабами) базисних інновацій, які завершуватимуть трансформацію суспільства.

Запропонований варіант епохальних нововведень передбачає оптимістичний розвиток майбутнього суспільства, для якого створено багато передумов. Проте не слід відкидати і можливість іншого розгортання подій: «Глобального, самовбивчого зіткнення цивілізацій навряд чи слід очікувати за нинішнього розташування геополітичних сил у першій половині ХХІ століття; але немає гарантії від цього сценарію у майбутньому, якщо не переважає тенденція формування багатополосного світу, ґрунтованого на діалозі та партнерстві цивілізацій, інтегральному соціокультурному ладі» [13, С. 417].

У зв'язку з можливістю реалізації песимістичних прогнозів щодо еволюції людства слід звернути увагу на роботи українського дослідника Г. В. Задорожного. Саме він, на нашу думку, найбільш послідовно та обґрунтовано аналізує негативні тенденції сучасного суспільно-економічного розвитку, акцентуючи увагу на перетворенні людини на бездумного споживача та деградації системи освіти, що має наслідком генерацію майбутніх кризових явищ [20].

Наявність різних підходів до визначення нового суспільства потребує систематизації існуючих поглядів на його сутність. Серед вітчизняних науковців таку спробу здійснив Л. Г. Мельник. Він наявність декількох визначень нового суспільного устрою (постіндустріальне, постекономічне, інформаційне суспільство, суспільство знань) пояснює тим, що кожне із них характеризує певні риси майбутнього суспільства [21, С. 10]. Зокрема, постіндустріальне – тому що є наступним після індустріального; постекономічне – оскільки може втратити звичні атрибути економічних відносин – такі, як приватна власність, ринковий обмін тощо. Але спільним є те, що провідну роль у них буде відігравати інформація. Український економіст наголошує також на тому, що головна зміна має відбутись у самій людині: «людина розумна нарешті стане такою, пройшовши стадії умілості біологічної людської істоти, вправності її трудової сутності, досягнувши гармонії технічної моці та мудрості в особистісній реальності людини» [21, С. 13]. На нашу думку, запропонована систематизація не є вичерпною: упорядкування стосується, головним чином, термінології, тоді як стосовно перспектив подальших перетворень Л. Г. Мельник, у цілому, поділяє оптимістичний підхід.

Іще один варіант систематизації запропонувала українська дослідниця Л. І. Федулова, яка протиставляє традиційній економіці інформаційну, інноваційну, нову економіку та економіку знань [22, С.52-53]. При цьому традиційна економіка характеризується тим, що економічні проблеми суспільства вирішуються переважно на основі традиційних, ієрархічних зв'язків між людьми, звичаї визначають використання обмежених природних ресурсів, мають місце обмежені можливості технічного прогресу і впровадження новачій. Відмінності від інших типів економіки наступні: основними ресурсами є земля (сировина) та енергія, які зменшуються в процесі використання, основним способом виробництва є видобуток та переробка, переважають трудомісткі та капіталомісткі технології.

Характерними рисами інформаційної економіки є високий рівень залежності економіки від інформації, широке застосування інформаційних технологій в бізнес-практиці, зростання значення ІТ-індустрії для економіки, значне збільшення інформаційної складової в собівартості продуктів та послуг, перетворення інформаційних продуктів в один із основних товарів. В умовах інформаційної економіки відбуваються комп'ютеризація та автоматизація бізнес-процесів, збільшуються обсяги та прискорюється обробка і передача бізнес-інформації.

Інноваційна економіка має місце, коли проривні інновації займають найбільшу частку в структурі інновацій, відбувається стабільне зростання частки наукомісткого сектору виробництва та зниження матеріало- й енергомісткості виробництва завдяки активному впровадженню інновацій, питома вага показників економічної ефективності (досягнутих за рахунок інноваційних чинників) перевищує половину, відтворювальний процес спрямовується на досягнення технологічної конкурентоспроможності. Таким чином, мають місце результативний інноваційний процес, а також розвиток економічних процесів, що визначають спрямованість позитивних змін завдяки освоєнню досконаліших технологій, розширенню і оновленню номенклатури виробництва, залученню в обіг нових ресурсів.

Наступним кроком є нова економіка, коли виникають «високотехнологічні компанії», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс, формується глобальний кластер економіки, що виробляє програмне забезпечення або постачає технології для інших напрямів, затверджується набір електронних практик, заснованих на Інтернеті і спрямованих на створення нових моделей господарювання й підвищення продуктивності. Особливістю розглянутого типу економіки є перетворення інформаційних продуктів і послуг в об'єкт виробництва і споживання.

Нарешті, економіка знань створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності; усі сфери виробництва й відносини розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань. Саме в умовах економіки знань питома вага високотехнологічного сектора у структурі суспільного виробництва збільшується, у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової, змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності.

На основі розглянутого Л. І. Федулова визначає економіку знань як таку, що «створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності», відносячи до неї три сфери [22, С. 51, 53]. Перша – НДДКР та інновації. Друга – освіта і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу. Третя – інформаційно-комунікаційні технології. Відповідно, взаємопов'язаними складовими економіки знань є якісна і безперервна освіта для всього населення країни; економічні стимули та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки; ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс бізнес, наукові та різного роду дослідницькі центри і навчальні заклади; динамічна інформаційна інфраструктура, яка надає інформаційні та комунікаційні послуги суб'єктам ринку, державним установам та всім верствам населення; держава як ініціатор та координатор становлення і розвитку економіки знань.

Розглянута структура, на наш погляд, не відображає в достатній мірі зміни, що відбуваються в свідомості особистості. Крім того, в запропонованому варіанті не приділяється увага можливості вирішення глобальних проблем людства. Відповідно, виникає потреба в альтернативній систематизації численних категорій, що описують новий етап розвитку людства, з урахуванням зазначених зауважень.

Проведений аналіз окремих робіт вітчизняних та іноземних дослідників свідчить про відсутність загальноприйнятого погляду на сутність постіндустріального суспільства, що робить нагальною потребу в більш детальному вивченні його сутності. Для цього, на нашу думку, необхідно дослідити властивості знань та інформації, які є основними ресурсами в постіндустріальному суспільстві.

Як відомо, знання функціонують у трьох формах: «живі» знання, невіддільні від їхніх носіїв-людей (досвід, навички, кваліфікація), матеріалізовані знання (втлені в техніці, організаційних формах тощо), а також знання у вигляді інформації, відокремлені від носіїв та збережені у пам'яті. Незважаючи на те, що

протягом усієї історії людства знання завжди існували у вказаних формах, значення кожної з них істотно змінювалось. Так, на ремісничій стадії виробництва вирішальну роль мали живі знання: кваліфікація майстрів, навички ремісників і т. ін. За часів машинного виробництва основною формою знань стали матеріалізовані (у техніці) знання. Постіндустріальне виробництво характеризується тим, що вирішальне значення відіграє інформація.

Існують й інші класифікації. Зокрема, Л. Г. Смоляр та Н. В. Коба упорядковують знання за наступними критеріями: за функціями (стратегічні, епізодичні, практичні, комунікативні, теоретичні, ситуативні), за рівнем існування (індивідуальні, групові, організаційні, між організаційні), за складністю (поверхневі та глибинні), за ступенем інноваційності (корінні, успішні, інноваційні), за походженням (залучені та вирощені), за сферою застосування (операційні, специфічні, комерційні, загальні), за ступенем структуризації (структуровані, напівструктуровані, неструктуровані) та за способом вираження (втілені, консультативні, впроваджені, закладені) [23, С. 645-646]. Такий підхід до аналізу знань є цілком виправданим на мікроекономічному рівні, тобто при управлінні окремим підприємством. Для дослідження макроекономічних процесів найбільш підходящою є класифікація знань за рівнем їхньої готовності до практичного використання. Так, процес вироблення нових ідей та їхньої трансформації до рівня конкретних винаходів має характер замкненого циклу, основою якого є фундаментальні дослідження. Значимість останніх проявляється лише у довгостроковому періоді, до того ж виникають труднощі зі з'ясуванням часових меж таких досліджень. Саме тому вони дещо «випадають» із безпосереднього науково-виробничого циклу, що охоплює науково-прикладні розробки, дослідно-експериментальні роботи, проектування, технологічну підготовку виробництва, створення виробничих потужностей, освоєння та «доведення» нововведення, а також його поширення на ринку.

Потреба в особливій увазі до фундаментальних досліджень викликана, зокрема, тією обставиною, що невизначеність результату обумовлює неможливість їхнього включення до науково-виробничого циклу. Це, в свою чергу, призводить до необхідності державної підтримки таких досліджень у вигляді бюджетного фінансування або субсидій відповідним підприємствам. Теоретичне обґрунтування обсягу таких витрат досі відсутнє, тому, як правило, посилаються на досвід розвинених країн, де питома вага витрат на освіту складає 5÷9%, на фундаментальну науку – 0,5÷1,9% валового внутрішнього продукту [19, С. 40]. Крім того, для наук, які «стоять на передньому краї інтелектуального прогресу людства (наук про життя, інформатики і комп'ютерної

техніки, космічних досліджень тощо)», характерна тенденція до розмивання межі між фундаментальними і прикладними дослідженнями [19, С. 41].

У постіндустріальному суспільстві знання стають визначальною складовою виробництва. За своїми властивостями вони істотно відрізняються від матеріальних чинників. Так, знання не можуть характеризуватись такою властивістю, як рідкісність у традиційному значенні, оскільки сучасні технологічні засоби надають можливість передавати інформацію з практично нульовими витратами. Проте інформація не є знаннями: для того, щоб перетворитись на них, вона має бути засвоєна людиною. І саме здібності людини, які не можуть бути у всіх однаковими, визначають якість отриманого знання. Особливо це стає помітним у сучасному світі, коли постійно зростаючий обсяг інформації призвів до необхідності її вибіркової обробки. Вміння швидко вибрати потрібну інформацію за таких умов стає найважливішою рисою фахівця, дозволяючи йому досягти істотного успіху у своїй роботі. В індивідуальності, неповторності кожної особистості і полягає прояв рідкісності знань.

Оскільки нікого не можна виключити зі споживання знань, з цього випливає, що останні є суспільним благом. До того ж споживання знань не означає їхнього знищення, вони не є скінченними, хоча можуть із часом знецінюватись. У зв'язку з цим відбуваються зміни в процесі праці: «праця трудівника, який володіє значною і різноманітною інформацією, перестає бути просто раціональною діяльністю, витрати з якої легко піддаються підрахуванню, а результати прямо залежні від витрат» [19, С. 21]. Така діяльність перетворюється на творчий процес, результативність якого визначається вмінням робітника працювати з інформацією. Невідтворюваність конкретної людини (особистого чинника виробництва) визначає і невідтворюваність знання навіть при можливості практично безперешкодного тиражування інформації. Зміни в процесі праці мають ще один важливий наслідок: «Оскільки важко підлягають обчисленню витрати на вироблення арсеналу інформації і знань, а вони стають усе вагомішим елементом виробничого процесу, то й саме поняття «витрати виробництва» відносно суспільних благ також втрачає свою раціональність» [19, С. 21].

Схожі думки обґрунтовує і В. Л. Іноземцев. Аналізуючи історію розвитку людства, він вказує на те, що основний ресурс виробництва завжди характеризувався кінцевістю та обмеженістю: спочатку ним була земля, згодом її замінив капітал, який у сучасному світі все більше поступається місцем знанням. Експансія ж знання та інформації у якості основного виробничого ресурсу, як вважає російський науковець, є одним із напрямків подолання вартісних відносин, оскільки знання характеризуються низкою характеристик, істотно відмінних від

ознак інших факторів. У знаннях «суперечливо поєднуються справжня безмежність із рідкістю найвищого рівня, об'єктивний характер із безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність із тиражованістю; неекономічна мотивація їхнього надбання викликає очевидні та цілком економічні за своїм змістом наслідки» [12, С. 132].

Відсутність у інформації такої характеристики, як рідкісність, можна пояснити декількома причинами. Зокрема, право власності на інформацію не тільки залишає широкі можливості для її розповсюдження, а й передбачає таке розповсюдження в якості джерела доходу для власника. До того ж споживання інформації тотожне формуванню нового знання. При чому це не є споживання в традиційному розумінні, оскільки використання інформації не перешкоджає іншим особам її застосовувати. Нарешті, технологічна революція зробила інформацію благом, що легко тиражується і характеризується практично нульовими граничними витратами.

На цій основі В. Л. Іноземцев робить слушний висновок, що інформація має характеристики суспільних благ (нею можна скористатись без зростання витрат), вартість яких неможливо виміряти в ринкових термінах: «Сама розповсюдженість і певного роду нелімітованість інформації обумовлюють неможливість вартісної оцінки як її самої, так і продуктів, у створенні яких вона відіграє домінуючу роль» [12, С. 134]. Російський дослідник акцентує увагу на ще одній властивості інформації, а саме: виробництво та споживання інформації являються «суб'єкт-суб'єктними процесами», тобто інформація, що потенційно доступна великій кількості людей, може не бути ними засвоєна: «споживання інформації не обмежує можливостей її використання іншими членами суспільства, проте сам процес її споживання обумовлений наявністю у людини специфічних властивостей» [12, С. 134]. Цю властивість він називає вибірковістю і вважає найвищим проявом рідкості. Саме через неї умовою власності стає здатність скористатись благом, а не розпоряджатись ним.

Доступність знань визначається, таким чином, переважно природною здатністю людини до їх засвоєння. Соціальні та економічні перешкоди при цьому не мають такого значення, як при споживанні матеріальних благ. Але вільний доступ до інформації може мати не лише позитивні, а й негативні наслідки, особливо в умовах низького рівня моральності та духовності людей.

Сказане стосується передусім буденних знань. Щодо наукових знань, то їх поширення має свою специфіку. Зокрема, В. І. Кущерець виділяє чотири основні проблеми розповсюдження наукових знань. Перша з них пов'язана з необхідністю створення умов для поширення знань з допомогою «вченого-лектора», який би не

тільки надавав інформацію, але й коментував її, брав активну участь в обговоренні, тим самим надаючи «достовірні знання про те реальне (та постійно мінливе) середовище, в яке вписується все господарське і суспільне життя народу» [19, С. 225]. Розв'язання цієї проблеми покладається передусім на державу, яка має забезпечити підготовку відповідних фахівців та оплату їхньої праці.

Другою проблемою поширення наукових знань є освоєння комп'ютерних технологій. Її умовно можна поділити на дві частини: необхідність збільшення абсолютної кількості і питомої ваги сайтів із науковим змістом, їхнє структурування, а також потреба в «фігурі консультанта-навігатора», роль якого в Інтернеті могли б виконувати просвітницькі організації. Об'єднання зусиль виробників та популяризаторів знань являє собою третю проблему. Її суть полягає в необхідності подолання роздробленості як у виробництві, так і в популяризації знань, що утворилась в умовах відносно вільної ринкової економіки. У той же час досвід передових зарубіжних країн засвідчує, що найвищі і найбільш вагомі результати добуваються у напрямках об'єднання, концентрації зусиль різних ринкових структур [19, С. 229]. Нарешті, четвертою проблемою розповсюдження знань є поширення науково-популярної літератури, як у традиційному «паперовому» вигляді (книги, журнали тощо), так і в електронному (в тому числі через Інтернет).

Підкреслимо, що знання, які передаються у вигляді інформації, дискретні, великі за обсягом та містять багато непотрібного або навіть шкідливого. Для їх ефективного засвоєння необхідний компетентний посередник. В. І. Кушерець називає його інформаційним працівником. Його прообразом є сучасний популяризатор знання, що «виростає сьогодні в надрах науково-просвітницьких структур», діяльність яких, таким чином, «переростає межі звичайного поширення знань і перетворюється в стратегічно важливу ділянку формування інтелектуальної і духовної атмосфери нового суспільства» [19, С. 232].

Ширше підходить до проблеми співвідношення ролі різних суспільних груп у виробництві та поширенні знань Ю. В. Яковець. На його думку, оптимістичний варіант розвитку суспільних інновацій можуть здійснити в першу чергу три сили: вчені, педагоги та журналісти, - а також прогресивні громадські та політичні рухи [13, с. 429]. Вчені мають перейти від вирішення дрібних проблем до розробки науково обґрунтованої картини майбутніх інновацій, а також умов і шляхів реалізації сталого розвитку. Педагоги та журналісти покликані забезпечити розуміння цих процесів більшістю населення. Завданням різноманітних прогресивних рухів є підтримка та здійснення відповідних інновацій, а також

протистояння тим групам, які, маючи в своєму розпорядженні основні ресурси, задля досягнення власних вузьких інтересів перешкоджатимуть становленню інтегрального суспільства.

Знання, які були закодовані, розподілені, а згодом передані по каналах зв'язку, можуть стати інформаційним ресурсом виробництва, але лише в тому випадку, якщо інформація знайшла свого споживача. Серед особливостей цього ресурсу, виділених В. І. Кушерцем [19, С. 47], акцентуємо увагу на наступному. По-перше, інформаційний ресурс (на відміну від матеріальних) є практично невичерпним і в міру споживання не тільки не зникає, а й може зростати. По-друге, повторне виробництво знань потребує значно менших витрат, ніж первинне. По-третє, інформаційний ресурс є результатом лише творчої розумової діяльності, тоді як рутинна частина такої діяльності не змінює обсягу знань. По-четверте, використання такого ресурсу підвищує продуктивність праці на порядки.

Невичерпність і недефективність інформаційного ресурсу перетворюють його на визначальну складову суспільного виробництва. Повноцінна, комплексна реалізація цього ресурсу зрештою призводить до формування якісно нового суспільства. В літературі таке суспільство часто називають інформаційним. Найбільш вдале, на нашу думку, визначення його належить В. І. Кушерцю – це «суспільство, структури, технічна база, людський потенціал якого пристосовані для оптимального перетворення знань в інформаційний ресурс і переробки цього ресурсу з метою переведення його з пасивних форм (книги, статті, патенти тощо) в активні (моделі, алгоритми, програми, проекти і, нарешті, у цілісні інформаційні технології)» [19, С. 56].

Інформаційні технології є комплексом процесів, які охоплюють добір, обробку вихідних даних, а також отримання і аналіз результатів. Їхньою особливістю є значна знаннємісткість. Відповідно, інформаційні технології – це «представлене в проектній формі (тобто у формалізованому вигляді, як послідовність операцій, алгоритмів, дій тощо, придатному для практичного використання) концентроване вираження наукових знань і практичного досвіду, що дозволяє раціональним чином організувати той чи інший інформаційний процес з метою економії витрат праці, чи енергії, чи матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації цього процесу» [19, С. 57].

Інформаційні технології вимагають складної підготовки, великих первісних витрат та наукомісткої техніки. Слід пам'ятати також, що їхнє запровадження починається не з монтажу обладнання, а набагато раніше: з підготовки «математичного забезпечення, формування інформаційних потоків у системах,



перекладених на нову технологію переробки даних, підготовки широкого контингенту фахівців і користувачів (неспеціалістів)» [19, С. 58]. Виходячи з цього, до складу інформаційної технологічної системи слід відносити не лише устаткування, а й програмне, організаційне, лінгвістичне, кадрове, інформаційне, а також соціально-економічне забезпечення. Особливої уваги заслуговує останній елемент, оскільки інформаційні технології не існують у чистому вигляді, вони є елементом конкретного соціального середовища і підпорядковані потребам його розвитку. Таким чином, такі технології вимагають розвиненої системи інженерії знань, а для того, щоб вони набули базового статусу в суспільстві, необхідне формування потужного соціального прошарку фахівців із обробки знань – когнітаріату.

Актуальність формування когнітаріату підсилюється тим, що використання інформаційних технологій не скасовує необхідності удосконалювати управління господарським механізмом, усебічної раціоналізації виробництва і навчального процесу, зміцнення дисципліни тощо, а навпаки, робить таку необхідність ще більш нагальною. До того ж інформаційні технології, на відміну від інформації, є історичною категорією, властивою лише теперішньому і майбутнім періодам. Інформація обробляється машинними способами лише в сучасному світі, відповідно, технологізація знань у вигляді інформаційних технологій, що виступає основою інформатизації суспільства, є специфічною рисою нинішнього етапу розвитку людства.

Розглядаючи під цим кутом зору можливості подальшої трансформації суспільства, В. Л. Іноземцев обережно зазначає: «Сьогодні можна лише впевнено стверджувати, що основою для переходу до суспільств постіндустріального типу є не стільки нові технології або знання (це необхідна умова), скільки зміна самої людини, набуття нею якісно нової мотивації» [12, С. 145]. Сутність такої мотивації, на нашу думку, полягає в потребі безперервного розвитку професійних якостей, що стає визначальним чинником матеріального збагачення людини і її місця в соціальній стратифікації.

Ці ідеї вже знаходять підтвердження в реаліях сьогодення. Істотне зростання рівня життя у провідних країнах світу призвело до того, що домінуючим у системі цінностей переважної більшості їхнього населення стало прагнення до самовдосконалення. Розвиток нових виробничих форм, які вимагають засвоєння все більшої кількості інформації, сприяє постійному підвищенню рівня знань, а здатність до виробництва нових знань стає джерелом соціальної диференціації [12, С. 142].

Разом з тим, сучасне інформаційне суспільство, хоч і відрізняється від індустріального тим, що базується на використанні інтелектуальних ресурсів, зберігає спрямованість на максимізацію прибутку. Йому притаманні явища, пов'язані з еволюцією інтелектуальних здібностей людини, які на даний момент мають достатньо вагоме значення, проте повною мірою розкриваються лише в майбутньому. З одного боку, використання інформаційних технологій потребує розвитку людського інтелекту і відповідних капіталовкладень. З іншого – всебічно розвинена людська свідомість може стати на перешкоді отриманню надприбутків (у випадку реалізації суспільно небезпечної та низькоінтелектуальної продукції тощо), що стимулюватиме виробників до стримування прогресу людської особистості.

Внаслідок перетворення знань та інформації на головний виробничий ресурс істотно змінилося становище людини в економіці, що знайшло відображення у виникненні нових понять – таких, як інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал тощо. Саме з появою людського капіталу у людині органічно поєдналися її праця, капітал, знання і досвід. Як наслідок, розвиток суспільства і якість життя на сучасному етапі досягаються не революціями та реформами, а вдосконаленням самої людини, підвищенням її матеріального, культурного та духовного рівня. У цьому зв'язку А. А. Чухно слушно зазначає, що процеси інтелектуалізації праці та творча діяльність людини існували й на індустріальному етапі, але спочатку як виняток. Лише згодом, з розвитком науки, техніки, економіки і суспільства творчий характер праці проникає у нові галузі та сфери економіки [16, С. 112]. У кінцевому підсумку все це призводить до того, що «людина все більшою мірою виступає сьогодні не як суб'єкт діяльності, що редукується до абстрактної праці, а як носій унікальних здібностей, процес використання яких не може бути названий працею в традиційному значенні даного терміну» [12, С. 131].

Оскільки першоджерелами і кінцевими споживачами знань є люди, виникає потреба в дослідженні психологічних аспектів інтелектуальної діяльності. При цьому в центрі аналізу мають знаходитись мотиваційні процеси, які визначають готовність до такої діяльності. Чинниками, що визначають потенціал творчої мотивації, В. І. Кушерець називає розмаїтість навичок, ідентичність завдання можливостям працівника, значущість (важливість) завдання, автономність виконання роботи, можливість підвищення соціального статусу і соціального успіху внаслідок вирішення завдання з системами, що продукують зворотній зв'язок [19, С. 133]. Перші три чинники створюють у працівника відчуття необхідності тієї роботи, що він виконує. Четвертий спонукає до відповідального

ставлення до своїх функцій. І, нарешті, п'ятий дозволяє на основі отриманих результатів оцінити досягнутий рівень. Зі зменшенням зовнішнього контролю людина при вирішенні завдань все більшою мірою спирається на власні творчі можливості. При цьому взаємодія індивіда з колективом істотним чином впливає на хід виконання завдання: почуття несправедливості створює напругу, породжуючи конфлікти і перешкоджаючи нормальному перебігу подій.

В основі творчої дослідницької поведінки людей лежать також емоції інтересу – цікавості, яка прирівнюється до базових потреб інноваторів. При цьому слід враховувати, що існують дві фази творчості: первинна (пов'язана з інтенсивним інтересом) і вторинна (являє собою подальшу розробку початкової ідеї). Більшість людей схильна до первинної творчості, оскільки саме вона у більшій мірі задовольняє пізнавальний інтерес, а також тому, що вторинна фаза вимагає жорсткої дисципліни й важкої праці.

Мотивацією творчої діяльності є також прагнення до успіху, до досконалості. У кожного дослідника є певний стандарт, якого він бажає досягти. При цьому обдарованих людей із прагненням досконалості відрізняє неординарність, здатність бачити проблему (і шляхи її вирішення) там, де інші вважають все давно вирішеним. Розвинені країни саме з такими особистостями пов'язують майбутнє і створюють відповідне інтелектуальне й організаційне середовище для їхнього кар'єрного і творчого зростання (зокрема, соціальні механізми добору талантів і їхнього просування у вищі сфери суспільної діяльності).

Для повноцінної реалізації інтелектуального капіталу необхідна ефективна організація творчої праці, що, в свою чергу, потребує визначення її характерних особливостей. На думку В. І. Кушерця, їх чотири [19, С. 136]. По-перше, творча спрямованість притаманна лише тій праці, у якій не протиставляються інтелектуальна й фізична сторона діяльності. По-друге, творчість можлива за умови відсутності примусової діяльності. По-третє, творча праця – це інтелектуальна діяльність, спрямована на з'ясування умов і суті походження предметів і явищ, вона також передбачає критичне ставлення до своїх дій. І, по-четверте, творчий характер закріплюється лише після усвідомлення людиною суспільної значущості її праці.

Інтелектуальна творча діяльність дуже неоднорідна. З одного боку, вона «складається» з трьох процесів: винахідництва (генерація кількох варіантів), інженерного аналізу (вивчення кожного з варіантів) та прийняття рішень (вибір одного з наявних варіантів). З іншого боку, така діяльність є продуктивною, оскільки створюється щось нове, і одночасно – репродуктивною, тому що

використовується давно відоме. Особливістю постіндустріального суспільства є технічна озброєність «інтелектуальною технікою», яка «відкриває можливості в постановці і вирішенні нових завдань, що призводить, у свою чергу, до розширення можливості людського інтелекту» [19, С. 138]. Зазначені зміни призводять до певного «очищення» діяльності від рутинних операцій, створюючи основу для розвитку творчих можливостей. Але оскільки рутинні операції органічно поєднуються з творчими компонентами, їхня повна ліквідація не тільки небажана, а й неможлива.

У сучасних умовах, таким чином, постає проблема активізації творчого потенціалу людей. Існує безліч пропозицій щодо розв'язання цієї проблеми. Зокрема, пропонуються наступні напрями: виявлення рівнів і специфіки функціонування індивідів і колективів у сфері науки й освіти; вивчення можливостей підвищення творчої мотивації; вивчення творчих здібностей і можливостей, а також їхнього виховання і реалізації; пошук обдарованих науковців та створення умов для їхньої діяльності; вивчення найбільш істотних стимулів творчої діяльності вчених і педагогів; вивчення психологічної готовності до творчої діяльності; реалізація соціопсихологічних методів стимулювання творчої діяльності в навчальному процесі [19, С. 142].

Оскільки процес перетворення інформації на знання можливий лише шляхом розумової діяльності людини, яка переслідує усвідомлені цілі, то проблема знання трансформується в проблему свідомості. Людська свідомість стала предметом праці, а перетворення індивідуальної та колективної свідомості – найбільш прибутковим бізнесом. На межі століть розвиток технологій почав випереджати усвідомлення людством цього процесу та його наслідків. У результаті суспільство почало прилаштовуватись до таких змін, ускладнюючи та прискорюючи процеси свідомості. Ця трансформація отримала назву ментальної еволюції, головне завдання якої, на думку О. Г. Задорожної, полягає у перетворенні людини в бездумного споживача (впливаючи на його свідомість та підсвідомість шляхом маніпулятивних інформаційних high-hume метатехнологій), а соціальним наслідком є зростання відчуженості людини, занепад культури тощо [24, С. 31].

Матеріальними засобами управління свідомістю є мережеві структури та технології, що використовуються людиною у повсякденному житті: саме вони формують спосіб мислення людини, здійснюючи, за допомогою розповсюдження інформації, обробку людської свідомості. Зазначені «інструменти» (зокрема, Інтернет, засоби масової інформації та інші) дозволяють формувати однобічне, залежне мислення людини. При цьому в сучасних умовах саме духовне

виробництво визначає процес розвитку суспільства, оскільки актуалізується інформаційне, людське багатство, а його натурально-майнова та вартісна форми йдуть в основу. Наслідком такої кардинальної зміни стає втрата промисловістю центрального місця в економіці, а також зміна ролі людини-виробника, яка тепер представляє інтерес переважно лише як споживач.

Сучасна мережева структура суспільства, на думку О. Г. Задорожної, має два рівні, які можна розмежувати за критерієм можливості маніпулювання інформацією [24, С. 35]. Нижчий рівень становлять люди у їхній повсякденній діяльності, з яких формуються споживачі. Вищий рівень – нетократія - менеджери вищого рівня, вчені та підприємці в сфері високих технологій, у яких зосереджено інформаційне багатство, що дозволяє їм ексклюзивно споживати всі види ресурсів. Таким чином, сучасна мережева економіка створюється та управляється мозковими центрами. Метою їхньої діяльності є подолання перешкод (у вигляді культурних цінностей, традицій, звичаїв тощо) на шляху глобального панування мереж. У такому разі інтелект (якщо під ним розуміти нейтральний інструмент перетворення інформації на знання), носієм якого переважно є представники нетократії, завдає як теперішньої, так і майбутньої шкоди з точки зору формування людських якостей. Споживацьке ставлення до життя, що нав'язується нетократією, призводить до розриву суспільних відносин. Але суспільство являє собою сукупність інформаційних зв'язків і може розвиватись лише завдяки їхньому нарощуванню. Як наслідок, споживацьке ставлення веде до деградації суспільства. Проте спостерігається спротив такому перебігу подій. Це може бути пов'язано з усвідомленням того, що «у внутрішньому самовдосконаленні людини на основі самоусвідомлення себе і світу полягає вихід із глобального кризового стану людства» [24, С. 39].

Зростання ролі людини в економіці потребує відповідних змін у системі загальноосвітньої та фахової підготовки, оскільки саме в цій сфері майбутній працівник отримує необхідні знання, навички та кваліфікацію. Провідною ланкою в новому суспільстві «стає система формування знань, носієм якої є сама людина» [25, С. 35]. Оскільки перехід до такого суспільства передбачає освоєння інноваційної моделі розвитку, необхідно підготувати людей, які були б здатні та згодні створювати і сприймати зміни й нововведення. Подібну підготовку має здійснювати система освіти. Проте в сучасному світі швидких змін вона сам потребує докорінного реформування, адже отриманих протягом 10-15 років знань на все життя не вистачить. Саме тому свого часу міністр освіти України В. Г. Кремень наголошував, що «освітній процес має увібрати в себе та вдосконалювати ще одну функцію – навчити того, кого навчають, самостійно

навчатись протягом усього життя» [25, С. 36]. Система освіти має бути спрямована на розвиток у людини потреби в самоосвіті та самовдосконаленні, результатом чого стане формування нелінійного мислення, вміння не адаптуватись до змін, а управляти ними. У сучасному світі має місце тенденція до здобуття кваліфікації не через просте вивчення даних, обсяг яких постійно стрімко зростає, а через освоєння методологічної основи, що дає змогу знайти та обробити потрібну інформацію.

Завдання інноваційної перебудови системи освіти в контексті майбутніх суспільних перетворень визначив Ю. В. Яковець [13, С. 354-366]. Одним із них має стати оновлення змісту освіти, включення до нього постіндустріальної наукової парадигми, зокрема, урахування перспектив трансформації суспільства та самих знань при виборі дисциплін, а також їхньої структури та змісту. Актуальним завданням є екологізація та гуманізація освіти, реалізація якого потребує поєднання професійної та етичної і естетичної освіти з метою всебічного розвитку особистості. Інше нововведення полягатиме в утвердженні креативної педагогіки, зорієнтованої на розвиток творчих здібностей, вміння знаходити нестандартні рішення та формування інноваційного мислення. Ще однією інновацією, яка частково вже запроваджується у процесі навчання, є використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що «дозволяє поєднати логічний та образний методи опанування нових знань; збільшує активність та інтерес тих, хто навчається; дозволяє індивідуалізувати інформаційні потоки та методи навчання з урахуванням здібностей та інтересів тих, хто навчається; надає можливість поширювати в усьому інформаційному просторі досвід найкращих педагогів, відомості про найновіші наукові відкриття, крупні винаходи, технологічні новинки, культурні й соціальні досягнення» [13, С. 361]. Серед першочергових завдань також формування системи безперервної освіти, яка охоплює всі стадії життєвого циклу людини. Необхідність такого процесу пояснюється швидким старінням знань в умовах технологічної революції.

Вирішення окреслених завдань забезпечить виконання людиною тієї ролі, яка покладається на неї у зв'язку зі становленням постіндустріального суспільства. З іншого боку, їх реалізація вже на сучасному етапі відбувається з використанням здобутків інформатизації.

Ключова роль у трансформації системи освіти має належати вищим навчальним закладам, передусім, університетам як центрам «розробки й отримання цілісного універсального фундаментального знання та господарського світогляду» [24, С. 45]. В цьому зв'язку важливо запобігати зниженню значущості системної фундаментальності та введенню екзотики в навчальний процес,

оскільки у такому разі знання перетворюється на продукт, що швидко засвоюється і так само швидко зникає. На думку О. Г. Задорожної, специфічними проблемами пострадянських країн є «спрощення змістового компоненту освіти, скорочення аудиторних занять, широко розвинена система хабарництва і корупції у вишах», що призводить до надання неповноцінної освіти, а також стійка система традицій і звичаїв, що орієнтує студентів на ухиляння від знань [24, С. 52-54]. Наслідком зазначених явищ може бути незворотна деградація вищої освіти, що унеможлиблює нормальний розвиток людства у майбутньому.

Разом з тим, освіта може розглядатись не тільки у традиційному значенні (як процес отримання знань у навчальних закладах), а й у більш широкому – як «широкомасштабний процес, що охоплює усі види цілеспрямованого впливу суспільства на індивіда з метою передачі йому інформації і знань» [19, С. 109]. Такий підхід передбачає, що основою загальної освіти є освіта сімейна, адже саме вона забезпечує передачу високих цінностей та успадкування традицій. Розуміння освіти як комплексу пізнання, виховання і навчання дає можливість розглядати її як процес розвитку людських ресурсів, що містить не тільки діяльність з виховання й освічення, а й розкриття здібностей, самоосвіту, самовиховання особистості. Результати освітнього процесу можуть бути оцінені як кількісно, за допомогою обсягу засвоєних знань, який визначається рівнем освіти, так і на основі якісних показників – таких, як духовний і фізичний розвиток людини, формування її здібностей, прагнень тощо. Духовний аспект освіти набуває все більшого значення, оскільки він забезпечує «націленість окремих людей на досягнення спільних цілей, можливості розкриття своєї особистості, творчості, характер взаємовідносин тощо» [19, С. 113]. Саме обставини духовного порядку відіграють визначальну роль у розвитку цілих народів.

Постійне зростання ролі освіти призвело до виникнення особливого виду капіталу – інтелектуального, складовими якого є людський та структурний капітал. Перший елемент є сукупністю «набутих знань, навичок, мотивації і енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватись протягом певного часу з метою виробництва товарів і послуг» [19, С. 111]. Серед перерахованих компонентів виділяють традиційні (знання, вміння, навички, здібності) й «нові» (запас здоров'я, мотивація, повага до політичної і соціальної стабільності, мобільність і т. ін.). Однією з форм інвестицій у людський капітал є освіта, а отже, та його частина, у якій втілені витрати на неї, отримала назву освітнього капіталу. Формами інвестицій є також охорона здоров'я, міграція тощо. Другий елемент інтелектуального капіталу – структурний капітал – є уречевленням людського інтелекту і складається з патентів, ліцензій, торгових марок, організаційних структур, електронних мереж, іміджу фірм тощо.

Слід зазначити, що спробу структурувати інтелектуальний капітал одними з перших здійснили Л. Едвінсон та М. Мелоун. У його складі вони виділили капітал людський (містить у собі знання, навички, культуру праці, моральні цінності персоналу) та структурний (як сукупність організаційної структури, ноу-хау, торгових марок, патентів та стосунків із клієнтами) [26, С. 434].

О. В. Шкурупій визначає інтелектуальний капітал як «нагромаджений людиною і сформований на основі інвестицій у людину запас інформації, знань, творчих здібностей, який за умов включення у потік суспільного відтворення зумовлює створення інтелектуального продукту, що сприяє інноваційним перетворенням на макро- і мікрорівні та забезпечує його власникові факторний дохід» [27, С. 10].

В. Л. Іноземцев розглядає інтелектуальний капітал як колективний мозок, який акумулює наукові та звичайні знання працівників, накопичений досвід, інтелектуальну власність, спілкування та організаційну структуру, імідж фірми та її інформаційні мережі [12, С. 340].

Е. Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи, без яких фірма не може існувати і розвивати конкурентні переваги. Вона виділяє в його складі людські активи, інтелектуальну власність, інфраструктурні та ринкові активи [цит. за: 28, С. 9].

К. Свейбі до елементів інтелектуального капіталу відносить внутрішню і зовнішню структури, а також компетентність персоналу [цит. за: 28, С. 9]. Компетентність персоналу складається зі здатності діяти в різноманітних ситуаціях, освіти, кваліфікації, навичок, вмінь, досвіду, загального рівня культури, ставлення до праці, до партнерів і клієнтів. Внутрішню структуру інтелектуального капіталу утворюють патенти, ноу-хау, авторські права, системи мережевої взаємодії, комп'ютерні та адміністративні системи, організаційні структури, культура організації. Характеристиками зовнішньої структури є бренди, торгові марки, імідж установи, стосунки зі споживачами, клієнтами, конкурентами, громадськими організаціями.

Аналізуючи останні зарубіжні публікації, український економіст А. М. Колот відзначає, що інтелектуальний капітал переважно визначається як сукупність людського і структурного капіталу [28, С. 9]. Структурний капітал при цьому поділяється на внутрішній та зовнішній. До першої складової відноситься сукупність організаційних структур, ноу-хау, інформаційних систем, систем і процесів управління. До другої – стійкі зв'язки установи з зовнішніми партнерами (клієнтами, постачальниками, посередниками). На основі зазначеного А. М. Колот пропонує власну структуру інтелектуального капіталу, елементами якої є



людський капітал, капітал установи і капітал взаємодії з інститутами ринку. Він додає, що «наведена структуризація не є досконалою і потребує подальшого доопрацювання, але відрізняється від існуючих структурованістю і чітким виокремленням інноваційних ресурсів, які формують конкурентні переваги» [28, С. 9].

У свою чергу, людський капітал установ є ресурсом, що акумулює знання, уміння, навички, потенціал мобільності, командної роботи, орієнтації на високі кінцеві результати. Його можна визначити як форму вираження виробничих сил людини на постіндустріальному етапі розвитку суспільства. Цей капітал формується шляхом інвестицій у людину у вигляді витрат на освіту, підготовку на виробництві, на охорону здоров'я, а також інших складових, що примножують параметри людського чинника. Стрімке зростання людського капіталу відбулося в ХХ столітті. Так, якщо в 1950-х роках у розвинених країнах між фізичним і людським капіталом існував паритет, то наприкінці 1990-х рр. питома вага останнього сягнула 70% [28, С. 10].

Носієм людського капіталу є персонал, а отже, цей капітал передусім належить саме персоналу, а не установі. Проте в структурі інтелектуального капіталу є складова, що представлена ліцензіями, патентами, технологіями, торговими марками, корпоративною культурою, організаційними структурами, системами зв'язку й іншими елементами, що належать установі. Сукупність розглянутих елементів утворює капітал установи. Він є відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу і здатен формувати конкурентні переваги внутрішнього походження завдяки високій якості інформаційно-інтелектуальних ресурсів.

Капітал взаємодії з інститутами ринку – це ресурс відносин установи з клієнтами і партнерами, іншими інститутами ринку та технологій їх розвитку [28, С. 10]. Цей ресурс включає імідж установи на ринку, торгові марки, бренди, зв'язки з клієнтами, інформацію про клієнтів, технології збереження існуючих клієнтів і залучення нових, технології розвитку іміджу установи та її брендів. Розглянута складова інтелектуального капіталу здатна формувати конкурентні переваги зовнішнього походження завдяки високому рівню взаємовідносин з клієнтами і партнерами.

Складові інтелектуального капіталу перебувають у взаємозв'язку і певному підпорядкуванні. Існує об'єднувальна ланка всіх елементів – організаційно-економічний механізм формування конкурентних переваг установи на підставі взаємодії та кругообігу цих елементів. Кругообіг можна проілюструвати наступним чином: знання, навички та уміння персоналу втілюються в нових товарах і послугах, а також в організаційно-інноваційних процесах

(інформаційних системах, організаційних структурах, корпоративній культурі, товарних знаках, брендах, патентах тощо); це створює основу для розвитку і поглиблення взаємовідносин з клієнтами та постачальниками, покращуючи імідж фірми; взаємодія з клієнтами сприяє розвитку компетенцій персоналу і людського капіталу в цілому.

Якісно нова роль знань у функціонуванні економіки призвела до «нових організаційно-управлінських рішень у царині набуття, поширення, зберігання, розподілу знань, надання їм форми, придатної, зручної для внутрішнього використання» [28, С. 11]. Так, поширеним явищем у сучасній економіці стала наявність у структурі управління штатних одиниць віце-президента з управління інтелектуальним капіталом, директора з управління знаннями, директора з управління нематеріальними активами, менеджера з інтелектуальних активів, керівника департаменту з розвитку персоналу й управління знаннями тощо [28, С. 11]. З'являються нові посади. Обов'язки працівників, що їх обіймають, полягають у доведенні ідей і новацій до співробітників фірми, які не можуть контактувати з безпосередніми носіями знань.

Розглянуті процеси призвели до істотних змін у сфері праці. Зокрема, має місце розвиток нетрадиційних форм зайнятості та організації праці, наприклад, дистанційна зайнятість, позичальна праця тощо. Відбуваються зрушення в загальній структурі зайнятості: зменшується питома вага працівників, зайнятих виготовленням стандартних масових матеріальних благ, і збільшується тих, які зайняті наданням інформаційних, консультативних, інноваційних послуг. Зміни у професійній структурі персоналу пов'язані зі збільшенням частки працівників, що мають нові інтелектуалізовані професії. Зміни у змісті праці полягають у зменшенні частки стандартних, масових, стереотипних операцій та підвищенні ролі інноваційної творчої праці. Зростає значення фізичного і психічного здоров'я персоналу, його соціально-психологічних та морально-етичних якостей. Відбувається індивідуалізація економічно активної людини. Змінюються складові управління персоналом [28, С. 12].

Підприємства, які реалізують інтелектуальний капітал, дістають можливість отримувати надприбуток. Оскільки останній є результатом співпраці багатьох суб'єктів, то має бути розподілений між ними. Зокрема, Ю. В. Яковець, вважає, що надприбуток мають отримати творчі працівники, що були ініціаторами та виконавцями інновацій; підприємці, що інвестували кошти в підвищення кваліфікації робітників та організували інноваційний процес; держава, яка здійснює основну частину витрат на навчання [13, С. 363]. Проблема розподілу надприбутку, отриманого за допомогою інтелектуального капіталу, є актуальною не тільки в межах окремої держави, а й на глобальному рівні, де він утворюється

внаслідок значної диференціації освіти в різних регіонах. Сталого розвитку можна досягти лише за умови «освоєння базисних освітніх інновацій постіндустріальної епохи найбільш бідними країнами при допомозі багатих країн і міжнародних організацій», оскільки «лише на цій основі може бути скорочений розрив між багатою меншістю і бідною більшістю населення планети, що досяг критичного рівня, будуть створені передумови для освоєння та розповсюдження кластера епохальних та базисних інновацій постіндустріального суспільства в глобальних масштабах» [13, С. 366].

Жодна нація не може оволодіти потенціалом знань і, як наслідок, реалізуватись, доки не сформується реальна еліта. Остання є відкритою системою і постійно оновлюється за рахунок нових людей, нових соціальних механізмів її формування, зміни структурованості. Підстави виникнення і розвитку еліти розширюються зі зростанням творчого змісту праці. При цьому загрозу для суспільства несе суто формальне виділення еліти або заміна її псевдоелітою.

Еліта розглядається як важлива складова моделей соціальної структури. Її розуміння може бути різним, в залежності від дискурсу та авторської позиції. Для нашої теми видається важливою неотехнократична теорія еліт, представники якої виходять з того, що суспільство є системою бюрократичних інститутів, якими ефективно керують кваліфіковані менеджери. Провідну роль при цьому відіграють «нові еліти», які регулюють соціальні відносини науковим впливом. Це має призвести до утвердження інтелектуальної еліти, яка володіє потужними науковими знаннями, професійним досвідом, умінням керувати сучасними організаціями. Для представників неотехнократичної теорії еліт сучасна технологія обов'язково створює еліту, яка є «техноструктурою». Техноструктура – це особливий соціальний інститут, коли не індивід, не окремих лідер, а цілий комплекс вчених, інтелектуалів, техніків, працівників реклами, експертів, бюрократів посідають керівні позиції. Ця корпоративна еліта фахівців виробляє політику і управляє нею. Центр влади зміщується від еліти власників капіталу до еліти фахівців, носіїв знань [29, С. 14].

Таким чином, сучасний розвиток інформаційних технологій викликає появу відповідної інформаційно-когнітивної еліти та виведення наукової еліти на чільні позиції в суспільстві. Суспільне значення наукової еліти, на думку В. І. Кушера, полягає в тому, що вона організовує та спрямовує діяльність наукової спільноти і, таким чином, визначає напрями і форми розвитку різних сфер суспільного буття, впливає на формування інших страт шляхом отримання нового знання й інформації [19, С. 87]. Наукова еліта також визначає особливості розвитку науки, зокрема, її етичних та соціокультурних цінностей, а також форми організації діяльності закладів наукової сфери.

Формування наукової еліти можливе двома шляхами, що пов'язано з функціонуванням не тільки формальних («грубих», зовнішніх), а й змістовних («тонких», внутрішніх) структур і механізмів життєдіяльності наукового співтовариства [19, С. 87]. До перших можна віднести інститути з підрозділами, структуру посад, формальні механізми оцінки результатів досліджень тощо. До других – структури неформальних колективів і неформального лідерства, неофіційні оцінки певних особистостей та їхньої праці, механізми підтримки традицій тощо. Внутрішні структури відіграють провідну роль на етапах радикальної інтенсифікації науки, тоді як під час екстенсивного нагромадження наукового потенціалу основну роль відіграють структури зовнішні. Їхнє розмежування також дозволяє більш адекватно оцінити рівень наукового потенціалу, виключивши з нього з нього викладачів, музейних працівників, політиків й інших осіб, що не займаються науковою працею, і додавши інженерів, які здійснюють складні науково-технічні розробки.

Розглянуті властивості знань та інформації дають змогу зробити висновок, що при розбудові постіндустріального суспільства перед людством відкриваються якісно нові можливості вирішення традиційних проблем (зокрема, обмеженості ресурсів), але одночасно виникають й загрози подальшому існуванню. У залежності від того, які риси аналізуються, пропонуються різні визначення нового суспільства.

Аналізуючи наявні концепції постіндустріального суспільства, можна зробити висновок, що традиційно виділяються такі його характеристики, як переважання нематеріального виробництва та збільшення класу працівників розумової діяльності. Але останнім часом набуває поширення дещо інший погляд на нове суспільство. Так, виділяючи низку основних ознак сучасної епохи – таких, як домінування нематеріального виробництва, зростання витрат на виробництво інформації, провідна роль інтелектуальних інститутів тощо, що не суперечить існуючим уявленням, багато науковців наголошують, що найважливішим ресурсом нового суспільства стає інтелектуальний капітал. В даному контексті термін «інтелект» використовується як більш широке поняття, ніж розум та розумові здібності. На цій підставі наголошується на тому, що тільки варіант розвитку, який базується на трансформації самої людини, а точніше, на вдосконаленні її якостей і здібностей (інтелектономіка) може забезпечити виживання людству. Таким чином, можна констатувати, що при характеристиці інтелектуального суспільства в сучасній літературі основна увага приділяється соціальним процесам та духовному розвитку людини.

У зв'язку з потребою класифікації і структуризації існуючих поглядів набувають особливої актуальності ідеї авторитетного українського економіста

А. А. Гриценка, який відзначає, що з переходом від індустріального до інформаційного суспільства відбувається зміна форм обміну: товарообмін поступається місцем обміну послугами [30, С. 72]. Останній має декілька етапів: спочатку – обмін предметно-трудовими послугами, потім – діяльними, а згодом – інформаційними. При цьому перехід до другого етапу стає можливим лише за такого рівня розвитку продуктивних сил, коли забезпечення нормальної життєдіяльності стає доступним для всіх і, як наслідок, визначальним інтересом людини та головним багатством стає сама діяльність, а не матеріальні блага. Така людина може бути професіоналом своєї справи, але недостатньо розвиненою в інших напрямках, відповідно, зазначена стадія розвитку людства є обмеженою. На думку А. А. Гриценка, лише в умовах, коли головним інтересом людини стане «сама людина, всебічний розвиток її здібностей, тільки тоді буде остаточно подоланий однобічний та затвердитися цілісний характер людського існування», і на зміну обміну послугами прийде обмін здібностями [30, С. 78]. Продовжуючи думку відомого вітчизняного вченого, відзначимо, що обмін послугами є домінуючим для інформаційного суспільства, тоді як обмін здібностями – для більш розвиненого – інтелектуального.

Таким чином, в залежності від співвідношення інформаційних технологій, знань та інтелекту, які утворюють його фундаментальну структуру, можна послідовно виділити інформаційне суспільство, суспільство знань та інтелектуальне суспільство.

В інформаційному суспільстві відбувається актуалізація інформаційних технологій, що призводить до виникнення нових інформаційних товарів та відповідних сегментів ринку і має наслідком стрімке прискорення технічного прогресу, зростання добробуту населення провідних країн світу.

В суспільстві знань основною метою людини стає розвиток професійних здібностей, а основною формою обміну – обмін послугами, підривається товарний характер виробництва, проте зберігаються загрози для подальшого існування людства, пов'язані зі зростанням виробництва зброї, забрудненням навколишнього середовища, розповсюдженням шкідливої інформації тощо. Інформаційні технології відходять в основу, актуальними стають професійні знання.

В інтелектуальному суспільстві метою людини і суспільства в цілому стає всебічний розвиток особистості, невід'ємний від суспільних інтересів і неможливий без їх урахування, очікується подолання негативних аспектів діяльності людини. Актуальності набуває одухотворений інтелект.

Важливою характеристикою еволюції суспільства є співвідношення вільного та необхідного часу. Для нашого аналізу буде доцільним використати результати фундаментального дослідження А. А. Гриценка [31].

Вперше людина змогла звільнитись від природної необхідності, створюючи те, що не існує в природі. Оскільки саме праця виділила людину з тваринного світу, то весь час життєдіяльності людини як соціальної істоти (соціальний час) має якість вільного часу. Відповідно, час праці є першою формою вільного часу. Подальше формування суспільства та перетворення виробництва на необхідну умову існування призводить до того, що людина освоює вільний час та перетворює його на необхідний, а значить, «в історично першій формі суспільства необхідний та вільний час співпадають» [31, С. 105].

Розвиток продуктивних сил згодом надає можливість виробляти необхідні для існування матеріальні блага за менший час, тобто витратити для цього лише частину часу, вільного від задоволення природних потреб. Таким чином, спочатку весь вільний час був необхідним, а потім «останній скоротився і утворилась особлива частина вільного часу, що не співпадає з необхідним та існує поряд із ним» [31, С. 105]. В термінах трудової теорії вартості, ця особлива частина отримала назву прибавочного часу. Відповідно, відбулося створення вільного часу та його перетворення на прибавочну працю. Якщо частина суспільства має можливість привласнювати результати прибавочної праці, то тим самим вона перетворює весь свій час на вільний. Проте така форма існування вільного часу може сама себе заперечувати, оскільки вільний час може витрачатись на задоволення виключно біологічних потреб і, як наслідок, деградацію людини як соціальної істоти. Руйнування передумов привласнення результатів прибавочної праці одних людей іншими призведе до того, що вся праця стане необхідною. Як зазначає А. А. Гриценко, «зовнішньо виходить точно таке ж співвідношення, як і в первісному суспільстві, але всередині праці містяться у знятому вигляді всі отримані раніше відмінності» [31, С. 108].

Застосовуючи отримані результати до дослідженню сутності постіндустріального суспільства, зазначимо наступне. В умовах інформаційного суспільства, коли основною метою діяльності залишається отримання доходу, власне вільний час (час саморозвитку та розвитку здібностей інших індивідів) протистоїть необхідному часу (суспільно та природно необхідному). Проте перетворення розвитку професійних здібностей на кінцеву мету діяльності, що є визначальною рисою суспільства знань, знімає цю суперечність, оскільки робочий час перетворюється на час саморозвитку.

У якості підсумку можна констатувати, що в другій половині XX століття почало формуватись постіндустріальне суспільство, перший етап якого – інформаційне суспільство – характеризується пануванням нематеріального виробництва та зростанням значення інформації і знань. Його продовженням має

стати суспільство знань, коли пріоритетними для людини стануть потреби у професійному зростанні. На цьому етапі зникає еквівалентність обміну за працю. Подальший розвиток пов'язаний зі становленням інтелектуального суспільства, відмінною рисою якого є перетворення самої людини – її всебічний розвиток. Для оцінки сформованості інформаційного суспільства можна використовувати такі поширені показники, як структурні зрушення в економіці, зміна частки працівників розумової діяльності тощо, тоді як для аналізу інтелектуального суспільства необхідно застосовувати якісно інші індикатори, що дозволять простежити зміни в свідомості самої людини.

### **1.3 Інтелектуалізація економіки: сутність, сучасний стан та перспективи**

Повертаючись до сутності інформатизації, необхідно проаналізувати визначення цього процесу, яке запропонував В. І. Кушерець: процес переходу до нового суспільства, головним елементом якого є знання [19, С. 169]. Однією зі складових інформатизації є комп'ютеризація – насичення комп'ютерною і телекомунікаційною технікою та засобами її забезпечення. Але, оскільки розповсюдження технічних засобів неминуче викликає певний опір соціального середовища, виникає необхідність відповідної його перебудови. У свою чергу, така потреба робить нагальною проблему підготовки фахівців з урахуванням вимог комп'ютеризації. Таким чином, виділяються три основні складові інформатизації: розвиток технологічної бази, перетворення соціально-економічного середовища та підготовка нових кадрів, здатних працювати в умовах інформаційного суспільства [94, С. 172].

Одними з перших національну програму інформатизації суспільства розробили США, запропонувавши дев'ять базових принципів цього процесу: заохочення приватних принципів інвестицій у інформаційну сферу; розробка концепції доступу до інформаційних ресурсів; допомога в технологічних інноваціях; захист інформаційних ресурсів; удосконалення управління спектром радіочастот; захист прав інтелектуальної власності; координація державних зусиль у зазначеній сфері; забезпечення доступу до державної інформації [19, С. 173]. Вирішення поставлених завдань передбачалось як на державному рівні (шляхом прийняття відповідних законів і адміністративного регулювання), так і на приватному (за рахунок фінансування потреб у комп'ютерній техніці й програмному забезпеченні). Згодом аналогічні програми були ухвалені спочатку в західноєвропейських, а потім і в багатьох інших країнах, серед яких і Україна.

Завданням інформатизації є «формування і розвиток сучасного інформаційного середовища як середовища зародження, дозрівання, збереження, трансформації та використання знань» [19, С.177]. Будь-яка система є інформаційним середовищем, проте особливість сучасного етапу розвитку людства полягає в формуванні середовищ для автоматизованих інформаційних процесів, що робить знання визначальним чинником трансформації суспільства.

Складовими сучасного інформаційного середовища є всі чинники, що впливають на інформаційні процеси і системи від проектування до використання: відповідне обладнання, програмне забезпечення, рівень підготовки фахівців та користувачів, юридичні норми тощо. При цьому зазначені елементи є засобом передачі людських знань у вигляді інформації, а отже, проектування інформаційного являє собою процес соціотехнічний, що враховує примат особистісного аспекту при створенні систем і мереж.

Протягом тривалого періоду розвитку людства – за домінування простої розумової діяльності – функціонували окремі локальні центри обробки, збереження і відображення знань, що були слабо пов'язані один з одним. Сучасне інформаційне середовище потребує зовсім іншої структури – мережевої. У такому разі кожна ланка народного господарства має розглядатись як середовище переробки і впровадження інформації. Але при цьому слід враховувати особливості різних (управлінських, наукових, виробничих тощо) інформаційних середовищ, оскільки в кожному з них реалізуються різні технології і, відповідно, виникають свої проблеми.

Інформатизацію, таким чином, можна визначити також як «процес створення інформаційної інфраструктури суспільства, що переводить його в нову стадію розвитку та надає можливості йому (суспільству) радикально інтенсифікувати інформаційні потоки (використання знань) і перейти до вирішення принципово нових, широкомасштабних завдань у руслі досягнення своїх цілей» [19, С.178]. У Законі України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» надається наступне визначення: «інформатизація – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб, реалізації прав громадян і суспільства на основі створення, розвитку, використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, створених на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки» [32].



Щодо поняття інтелектуалізації, то В. І. Кушерець вважає, що воно глибше розкриває сутність процесу інформатизації, його комплексний характер і соціальну спрямованість: «воно протистоїть «техніцизму» – обмеженому розумінню інформатизації як процесу насичення народного господарства електронно-обчислювальною технікою, тобто комп'ютеризації» [19, С. 179]. Таким чином, інтелектуалізація акцентує увагу на вирішенні соціальних завдань і посиленні творчих процесів у суспільстві. У зв'язку з цим виділяється інтелектуалізація машин (якісний розвиток ЕОМ), інтелектуалізація людей (підвищення освітнього рівня кадрів) та інтелектуалізація соціальних середовищ (де люди живуть і працюють з інтелектуальними машинами). У підсумку робиться висновок, що інформатизація являє собою створення і впровадження в практику штучного інтелекту, а інтелектуалізація – формування і розвиток інтелекту природного [19, С. 179].

Доступ до сучасних форм використання знань можливий шляхом підвищення соціального інтелекту, головним засобом якого є інформатизація. Остання не може автоматично забезпечити прогрес. Пояснюється це впливом суб'єктивного чинника інтелектуального розвитку, що являє собою активність членів суспільства у різних формах розумової діяльності.

При аналізі такої активності слід пам'ятати, що процес мислення може бути неконструктивним, свідченням чого є відсутність бажання створювати нові й адаптувати наявні знання для вирішення проблем. У такому разі жодні технічні засоби не зможуть принести позитивний результат. До того ж, мислення іноді може бути безглуздом, стимуляція якого, звісно, також не має сенсу.

Інтелектуальну активність можна класифікувати за шляхом отримання результатів. У такому випадку виділяють обмежену інтелектуальну активність, коли здійснюється вибір найкращого з наявних варіантів, та результативно-пошукову. Обмеженість першої пов'язана з тим, що далеко не завжди доступні готові варіанти, у зв'язку з чим має місце результативно-пошукова активність, яка може бути репродуктивною і евристичною. Репродуктивна активність має місце при пошуку і використанні тих варіантів розв'язання проблеми, які вже були кимось запропоновані. Вона може бути доволі ефективною, але за специфічних умов, лише на доволі коротких проміжках часу і до певної міри. Досягти вищого рівня дозволяє евристична інтелектуальна активність, яка полягає в створенні чогось нового. Саме цей вид активності «застосовується» при вирішенні найскладніших завдань і, відповідно, потребує підсилення технічними засобами в першу чергу.

Інтелектуальна активність може бути класифікована також у залежності від засобів вирішення проблеми на інструментально-репродуктивну (використовуються наявні засоби розумової діяльності) та креативну або ж творчу (якщо створюються нові засоби). Незважаючи на неоднозначність оцінки того, який із видів інтелектуальної активності є якісно вищим, можна констатувати, що «багато проблем великої складності не можуть бути вирішені наявними засобами і результат може бути отриманий лише на основі активності, що є одночасно і евристичною, і креативною» [19, С. 187]. З цього можна зробити висновок, що розвиток саме такого типу інтелектуальної активності «дозволить поліпшити діяльність людей у багатьох сферах і, як наслідок, сприятиме поліпшенню функціонування відповідних галузей виробництва, соціальних інститутів і організацій» [19, С. 187].

Головними чинниками соціального прогресу, таким чином, стають інновації. Інноваційні процеси мають розгалужений характер і пов'язані з інтелектуальними зусиллями на всіх рівнях, у зв'язку з чим можуть існувати і розвиватись лише в певному соціально-економічному середовищі. Основними характеристиками останнього є рівень інвестиційної активності (включає схильність суб'єктів до інновацій і пов'язаних з ними ризиків), рівень інтелектуальної активності в усіх сферах соціального життя, а також рівень розвитку когнітивних (творчих) систем.

Виділення останнього елементу в єдиній системі інтелектуального комплексу пояснюється тим, що саме творчі системи (наука, освіта, системи масової комунікації, інформаційні підсистеми і системи управління) безпосередньо є генераторами, поширювачами і споживачами знань [19, С. 188]. На сучасному етапі саме розглянуті системи все більшою мірою визначають структури соціальної системи в цілому. Саме їм приділяється першочергова увага в розвинених країнах, зокрема, сюди спрямовуються найкращі кадри та обладнання. Збільшення знань про когнітивні системи сприяє їхній включеності в інноваційний процес, підвищуючи коефіцієнт корисної дії.

Щодо напрямів інтелектуальної активності суспільства, то, наприклад, В. І. Кушерець виділяє наступні: науковий і освітній (когнітивні підсистеми суспільства відповідають за вироблення, збереження, поширення і використання знань), інформаційний (комунікаційні системи стають основою суспільного життя), технологічний (насичення народного господарства наукомісткими технологіями), економічний (розвиток інформаційно-інтелектуального ринку), управлінський і юридичний (підвищення інтелектуального рівня прийняття рішень, а також юридичне забезпечення функціонування соціального інтелекту),

соціально-психологічний (забезпечення підвищення інтересу до інтелектуальної роботи) [19, С. 192].

Ефективне функціонування інтелектуальної сфери можливе лише за умови участі широких верств населення, що, у свою чергу, потребує адекватної самосвідомості особистості. Постає необхідність розуміння інформаційних ресурсів як елементів культури, а не просто як знарядь праці. Перетворення знання у вигляді інформаційного ресурсу на основний чинник соціальних перетворень потребує відповідного рівня загальної культури, а також її специфічних елементів. До них відносяться комп'ютерна грамотність, навички програмування, інформаційна безпека, відповідне правове виховання тощо. Серед наведених елементів інформаційної культури найважливішим є комп'ютерна грамотність, яка «обов'язково охоплює не тільки знання того, як застосовувати комп'ютери й обчислювальні методи, але й те, коли і де їх варто застосовувати» [19, С. 200]. Такі знання дозволять реально оцінювати значення сучасних технічних засобів як таких, що здатні надати людині істотну допомогу в роботі, проте не замінити її повністю і аж ніяк не вирішити всі суспільні проблеми.

Виділяють чотири рівні комп'ютерної грамотності: знайомство з основними поняттями про електронно-обчислювальну техніку, уміння її застосувати, уміння програмувати та здатність розробляти загальні принципи і методи програмування. Як правило, при обговоренні комп'ютерної грамотності акцентують увагу лише на перших трьох рівнях, оскільки оволодіння четвертим під силу лише фахівцям найвищого класу. Проте людина, яка зовсім не володіє такою культурою, не зможе знайти собі застосування у сучасному світі. Таким чином, мова іде про формування нової системи людських цінностей. У цілому, інформаційна культура передбачає уміння використовувати інформаційні засоби для нагромадження і мобілізації потенціалу знань. Її відсутність «в кінцевому рахунку може призвести до дуже серйозних деформацій свідомості, як індивідуальної, так і суспільної» [19, С. 201].

Для того, щоб розглянуті трансформації були здійснені якомога швидше, необхідно зрозуміти причини, що спонукають людину до інновацій. Наприклад, Ю. В. Яковець виділяє психологічно-інтелектуальний, демографічний, економічний та соціокультурний мотиви [13, С. 369-372]. Суть першого полягає в природному прагненні людини до змін, до інновацій, що вирізняє її з тваринного світу. Суть другого – у властивості людини піклуватись про продовження роду, а також про покращення життя наступних поколінь, що неможливе без певних змін. Економічний мотив ґрунтується на бажанні людини задовольнити власні потреби, які постійно зростають, а це вимагає додаткових ресурсів, отримати які можна

лише шляхом певних нововведень. Нарешті, соціокультурні чинники також відносяться до мотивів інноваційної діяльності, оскільки створюють необхідне тло для неї (досягнення науки спонукають використовувати нові знання на практиці) та сприяють розвитку творчих здібностей. Протилежністю інноваційної активності є консерватизм. Проте і він відіграє позитивну роль, оскільки стримує від впадання у крайнощі, забезпечує спадковість суспільних систем та відбір найефективніших нововведень (зокрема, відхиляє передчасні, нереальні або навіть псевдо- чи антиінновації).

При здійсненні нововведень необхідно також прогнозувати реакцію споживача на нові продукти. Так, із моменту отримання інформації про інноваційний продукт у психіці споживача починається процес формування внутрішнього конфлікту між бажанням задовольнити активну потребу звичним способом та бажанням задовольнити її більш ефективно за допомогою новинки. У зв'язку з цим виділяють мотиваційні, когнітивні та діяльнісні конфлікти.

Мотиваційні конфлікти виникають у трьох випадках. По-перше, якщо людина обирає між однаково привабливими, але взаємозамінними альтернативами. У такому разі, швидше за все, вона ухилиться від конфлікту, обравши відомий продукт. По-друге, коли вибір здійснюється між двома непривабливими в однаковій мірі можливостями. За таких умов споживач найчастіше також обирає звичний спосіб розв'язання проблеми. І, по-третє, одну і ту ж потребу можна задовольнити двома шляхами, кожен із яких має як негативні, так і позитивні наслідки. Саме такий тип конфліктів є основним у процесі сприйняття інновації, оскільки пов'язаний, з одного боку, з усвідомленням необхідності змін, а з іншої – з небажанням брати у них участь.

Виникнення когнітивного конфлікту пов'язано з тим, що новий продукт не тільки задовольняє певну потребу, але й змінює уявлення людини про дійсність. Інтенсивність конфлікту залежатиме від того, розширює інновація уявлення суб'єкта про реальність чи конфліктує з його попередніми переконаннями.

Діяльнісний конфлікт має місце, коли різні рольові позиції особистості стають несумісними, або коли вимоги нової ролі суперечать можливостям людини.

У цілому, якщо конфлікт розв'язується на користь споживання інноваційного продукту підсвідомо, людина стає звичайним споживачем, а якщо свідомо, то ще й носієм рекламної інформації про новинку. На таке сприйняття впливають як об'єктивні (радикальність, обсяг та швидкість впровадження інновації), так і суб'єктивні (адекватність, система цінностей та досвід людини) чинники. Так, радикальні інноваційні продукти потребують не лише зміни

стереотипу задоволення певної потреби, але і зміни того середовища, у якому вона може бути задоволена. Зростання обсягу інновації спричиняє необхідність більшої кількості змін від споживача інноваційного продукту, збільшуючи опір. Швидкість змін також має важливе значення, оскільки швидке впровадження викликає різку зміну стереотипів, а повільне – їхнє старіння або ж узагалі не привертає увагу.

Сприйняття інновацій великою мірою залежить від адекватності людини. За цим критерієм виділяють психотиків, пограничників, невротиків та зрілих людей. Перші впадають у крайності й стають або радикальними інноваторами, або ж суперконсерваторами. Другі прислухаються до думки або більшості, або авторитетів, а отже, погано усвідомлюють реальні потреби. Треті усвідомлюють потреби і готові до інновацій шляхом свідомого розв'язання внутрішніх конфліктів. Проте найбільший інтерес становлять зрілі люди, які здатні до пошуку шляхів задоволення власних потреб і, відповідно, управляють взаємодією з інноваціями. На сприйняття інноваційного продукту впливає також досвід споживача. При цьому розрізняють персональний досвід (порівняння новинки з іншими продуктами) та інноваційний (тобто досвід взаємодії з інноваціями взагалі).

У залежності від інтенсивності внутрішнього конфлікту можливі три варіанти подальшого розвитку подій. У випадку інтенсивного конфлікту відбувається витіснення інноваційного продукту. Якщо інтенсивність низька, новий продукт отримує гарні відгуки, проте не споживається. І лише за помірної інтенсивності споживач робить певні кроки у напрямку інноваційного продукту: збирає більше інформації про нього, намагається отримати хоча б у тимчасове користування тощо.

З урахуванням наявних у науковій літературі положень інтелектуалізацію можна розуміти як процес становлення інтелектуального суспільства. Цей процес, ґрунтуючись на технологічних змінах і, як наслідок, зростанні добробуту, передбачає трансформацію свідомості людини у напрямку актуалізації потреб у гармонійному розвитку. Таким чином, інтелектуалізація охоплює розвиток інформаційних технологій та відповідні соціальні зрушення, зростання професійних якостей як мети розвитку людини і, нарешті, безпосередньо формування творчих здібностей всебічно розвиненої особистості.

Як уже зазначалось, за допомогою статистичних даних можна зробити більш-менш точні висновки лише щодо розвитку першого етапу інтелектуалізації – формування інтелектуального суспільства. Проте навіть у цьому випадку виникають труднощі. Зокрема, загальновідомо, що технологія є основою

економічного зростання. Разом з тим М. Кастельс, аналізуючи статистичні дані, дійшов дещо несподіваного висновку про зменшення темпів зростання продуктивності протягом 1973-1993 років, тобто в період останньої технологічної революції. Цей парадоксальний факт він пояснює наявністю часових лагів між появою інновацій і їхнім впливом на продуктивність, а також певними статистичними похибками в оцінці результатів сфери послуг – сфери діяльності, що домінує в інформаціональній економіці. Зокрема, оцінка продуктивності в багатьох її галузях залишається проблематичною. Крім цього, під послугами розуміється велика кількість різноманітних видів діяльності, спільним для яких є лише їхня відмінність від сільського господарства, добувної промисловості, будівництва та виробництва. Джерелом похибок можна вважати також складність оцінки обсягу інвестицій у наукові дослідження та розробку програмного забезпечення і складність виміру цін численних послуг у сучасній сильно диверсифікованій економіці. Тому пояснення вказаного падіння продуктивності криється швидше в неспроможності економічної статистики встежити за рухами нової інформаціональної економіки, а «точніше, за всіма численними організаційними змінами, що відбуваються під впливом інформаційних технологій». Продуктивність же, можливо, «не зменшується, а поступово збільшується все більш високими темпами» [9, С. 92-93].

Але продуктивність не є самоціллю. Для фірм мотивацією служить прибутковість, а для політичних інститутів – конкурентоспроможність національної економіки. За свідченнями М. Кастельса, у 80-х роках ХХ ст. відбувалось масоване інвестування в інформаційну інфраструктуру, що зробило можливим дерегулювання ринків та глобалізацію капіталу. Значне зростання прибутковості спостерігалось саме в фірмах і галузях, що зазнали впливу цих змін; усі ж інші або інтегрувались у нову систему, або зникали. «Таким чином, – підсумовує він, – повільне зростання продуктивності в національних економіках у цілому може приховувати суперечливі тенденції вибухового зростання продуктивності в провідних галузях, спад активності застарілих фірм та незмінно низьку продуктивність у сфері послуг» [9, С. 97]. А оскільки добробут фірм та громадян країни визначається конкуренцією саме на глобальних ринках, то інформаціональна економіка формується також прагненням політичних інститутів, що зацікавлені у підтримці власної економіки.

Наразі в межах Європейського союзу виділяють три пріоритетні напрями формування та розвитку інформаційного суспільства: створення Єдиного Європейського Інформаційного Простору, консолідація Нововведень та Інвестицій для дослідження інформаційних та комунікаційних технологій, створення Європейського Інтегрованого Інформаційного Суспільства.

Єдиний Європейський Інформаційний Простір передбачає надання високошвидкісної широкосмугової мережі для європейських інформаційних послуг; підвищення рівня юридичної та економічної безпеки для стимулювання виробництва нових он-лайн послуг; покращення пристроїв, що «спілкуються один із одним»; створення більш безпечного Інтернету проти шахраїв, шкідливого змісту та технологічних дефектів; модернізацію законодавчої бази для аудіовізуальних послуг; здійснення аналізу та адаптації законодавства в галузі інформаційного суспільства. Зазначені заходи мають позитивно вплинути на внутрішні відкриття та сприяти формуванню конкурентоспроможного ринку для нового суспільства.

Нововведення та інвестиції для дослідження інформаційних і комунікаційних технологій поєднують технології для знань та креативності; відкриті мережі зв'язку; безпечне та надійне програмне забезпечення; нано-електроніку; заходи для стимулювання приватних інвестицій у сфері досліджень і нововведень інформаційних технологій; розробку механізмів підтримки нових робочих моделей, що збільшують нововведення на підприємствах; політику електронної комерції для усунення технологічних, організаційних та законодавчих перепон.

Створення Європейського Інтегрованого Інформаційного Суспільства має на меті забезпечення сталого розвитку та надає пріоритет суспільним послугам та більш якісному рівню життя. Останнє включає надання електронного (передусім, широкосмугового) доступу; безпечний та чистий транспорт; кращі, доступні та дешеві послуги; створення доступніших продуктів і послуг інформаційних та комунікаційних технологій (у тому числі у відсталих регіонах); просування суспільних послуг, що базуються на інформаційних та комунікаційних технологіях; більш доступні та цікаві джерела мультимедіа для користувачів.

Розвиток широкосмугових технологій вважається головним індикатором доступу та використання Інтернету, оскільки саме вони забезпечують користувачам можливість швидкої передачі даних та збереження ліній доступу відкритими. Розповсюдженість широкосмугового доступу є істотним чинником розвитку якісно кращих Інтернет-послуг таких, як електронні купівлі, електронний уряд та електронне навчання.

Наявні статистичні огляди, які стосуються розвитку інформаційного суспільства, ґрунтуються, передусім, на доступі до Інтернету та видах такого доступу. Отримані результати аналізуються за різними соціально-економічними зрізами: регіональними, гендерними, віковими особливостями, відмінностями в освіті тощо.

Домогосподарство вважається таким, що має доступ до Інтернету, якщо хоча б один із його членів використовує мережу, навіть якщо він вдається лише до послуг електронної пошти. Отримання індивідами товарів і послуг включає попереднє замовлення житла, купівлю фінансових інструментів, участь у лотереях і аукціонах, а також усі платні послуги. Ті ж товари і послуги, які отримані безкоштовно або замовлені за допомогою електронної пошти, до цього переліку не входять.

Інформаційна активність підприємств вимірюється питомою вагою електронної торгівлі у загальній кількості угод. Електронна торгівля визначається як купівля або продаж товарів і послуг за посередництвом комп'ютерних мереж. Здійснення купівель за допомогою електронної пошти, як і в випадку домогосподарств, не вважається електронною торгівлею.

Індикаторами доступності суспільних послуг у режимі он-лайн є питома вага 20 основних послуг, які повністю доступні в такому режимі. Під використанням послуг електронного уряду мається на увазі взаємодія з суспільною владою, а точніше хоча б один із наступних видів діяльності: отримання інформації з відповідних сайтів, завантаження або передача документів.

Протягом останнього десятиліття інформаційні та телекомунікаційні технології набули значного поширення в європейському суспільстві як за рахунок полегшення доступу до них, так і за рахунок зниження вартості. Переламним став 2007 рік, коли вперше доступ до Інтернету отримала більшість домогосподарств (55%) із 27 країн-учасниць Європейського Союзу. Питома вага таких домогосподарств продовжує зростати досі і в 2011 році склала 73%, що на 3 відсотка більше, ніж у 2010 році. В 2011 році лише в двох країнах Європейського Союзу менше половини домогосподарств мали доступ до Інтернету – в Болгарії та Румунії. Це свідчить також про істотну диференціацію європейських країн за вказаним показником, адже в Нідерландах у звітний період він становив 94%, у Люксембурзі, Швеції та Данії – перевищував 90%. Але слід зазначити, що в Болгарії спостерігається швидке зростання питомої ваги домогосподарств, які мають доступ до Інтернету: за період із 2010 по 2011 рік кількість таких домогосподарств зросла на 12% [33].

При цьому, більшість домогосподарств Європейського Союзу (67% від їх загальної кількості у 2011 році та 73% – у 2012), які мали доступ до Інтернету, використовували широкосмугові технології [34]. Слід наголосити також на тому, що понад половину домогосподарств (56% від загальної кількості) протягом 2011 року користувались Інтернетом щоденно. Переважна більшість користувачів має



досту до Інтернету вдома (93%), 42% респондентів – на роботі, 12% – в освітніх закладах, 24% – у сусідів, друзів та родичів і 14% – в інших місцях [33].

В 24 із 27 країн-учасниць ЄС понад 90% підприємств мали доступ до Інтернету в 2011 році. Слід наголосити також на швидкому розповсюдженні мобільних широкосмугових технологій: у 2011 році ними користувались 47% підприємств ЄС, що на 20% вище у порівнянні з січнем 2010 року. Майже три чверті підприємств ЄС використовували Інтернет для отримання інформації та бланків від органів державної влади, трохи менше (69%) – відправляли заповнені бланки. Серед останніх найбільш розповсюдженими операціями були декларування ПДВ та соціальних внесків [33].

Слід зазначити, що Європейський Союз у порівнянні з іншими розвиненими країнами має нижчий відносний рівень витрат на НДДКР, приблизно чверть з яких припадає на інформаційні та телекомунікаційні технології. Передусім, визначена Лісабонською стратегією мета – рівень витрат на НДДКР має перевищувати 3% ВВП – не була досягнута. У 2010 році вказаний показник для ЄС в цілому складав 2% і лише в трьох країнах (Данії, Фінляндії та Швеції) перевищив бажаний рівень (3,06%, 3,87% і 3,42% відповідно). Для порівняння, рівень витрат на НДДКР в 2008 році у США дорівнював 2,79%, в Японії – 3,45% (у Євроейському Союзі в цей же період – 1,85%) [35].

Наведені індикатори свідчать, на нашу думку, що рівень розвитку провідних європейських країн можна охарактеризувати терміном «інформаційне суспільство», оскільки переважна більшість суб'єктів використовує інформаційні та комунікаційні технології як у повсякденному житті, так і в професійній діяльності. Проте істотна різниця в рівні використання цих технологій у різних країнах навіть у межах Європейського Союзу поки що не дозволяє зробити остаточні висновки про завершення тут процесів інформатизації і переходу до становлення суспільства знань, хоча країни-лідери, безумовно, створили для цього всі передумови.

Перспективи розвитку суспільства знань оцінити важче через брак необхідних даних. Заслужують на увагу результати «Моніторингу соціально-економічних змін у Росії», опубліковані та проаналізовані в роботі І. Перової [36]. Росія не є лідером у розвитку інформаційних технологій, проте навіть у цій країні спостерігаються цікаві тенденції, зокрема, змінюється ставлення людей до роботи (див. таблицю 1.1).

Таблиця 1.1 – Оцінка трудової діяльності в залежності від її значення в житті людини (у відсотках від кількості опитаних працівників) [36, С. 39]

Варіант відповіді	СРСР		Росія					
	1989р.	1991р.	Січень 1993р.	Грудень 1993р.	Квітень 1994р.	Травень 1996р.	Листопад 1997р.	Листопад 2000р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Робота для мене важлива та цікава сама по собі, незалежно від оплати	15	12	12	17	14	10	12	17
Робота – це передусім джерело отримання засобів до існування	25	48	47	57	65	64	61	70
Робота для мене не найголовніше, у моєму житті є речі, що значать для мене набагато більше, ніж робота	54	31	23	17	12	16	17	8
Робота для мене неприємний обов'язок; якби я міг, я б узагалі не працював	6	9	10	5	4	6	5	4
Складно відповісти	-	-	8	4	5	5	5	1

Як свідчать дані таблиці, кількість людей, що вважають роботу передусім джерелом отримання доходів, зросла майже втричі: з 25% до 70%. Пояснити це можна особливими умовами, в яких відбувався розвиток Росії (а також усіх пострадянських країн) у 1990-х роках: переходом від адміністративно-командної до ринкової економіки. Саме в той час значно зросла залежність якості життя людей від їхнього статку, оскільки більшість соціальних послуг, які за радянських часів були безкоштовними, стали платними, істотно зросли ціни.

Головну увагу, на наш погляд, слід приділити кількості людей, які вважали роботу цікавою незалежно від оплати. Їхня питома вага змінювалась, проте загальна тенденція все ж таки свідчить про зростання інтересу людей безпосередньо до роботи, а не до зарплати (див. рис. 1.1).

Варто також відзначити, що протягом 1990-х років значно зменшилась частка людей, для яких є речі, цікавіші за роботу (з 54% до 8%), а також тих, для кого робота є неприємним обов'язком, якого не можна уникнути (з 6% до 4%). Наведені показники істотно відрізняються в різних галузях (див. таблицю 1.2).

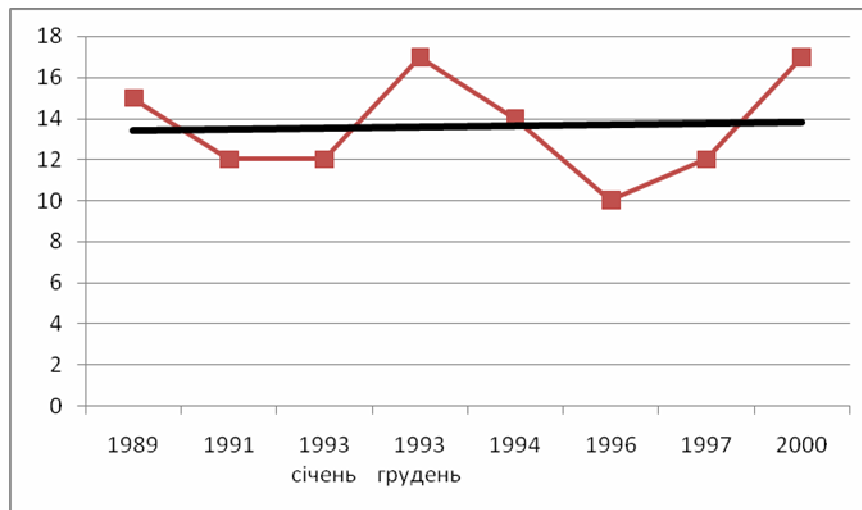


Рис. 1.1 – Питома вага людей, які вважають, що робота для них важлива та цікава сама по собі, незалежно від оплати [36, С. 39]

На основі наведених даних можна зробити висновок, що найбільша питома вага працівників, які вважають роботу цікавою незалежно від оплати, – в сфері освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва та науки. Нагадаємо, що саме ці галузі більшість дослідників відносять до економіки знань. Саме тут і найнижча частка робітників, які розглядають роботу лише в якості джерела доходу, а також тих, для кого робота є неминучим неприємним обов'язком. Схожий стан справ і в армії, органах внутрішніх справ і безпеки. Думки працівників в решті галузей істотним чином відрізняються від тих, що були розглянуті.

Нарешті, цікавим, на нашу думку, має бути аналіз еволюції критеріїв, за якими люди визначають успішність власної кар'єри (див. таблицю 1.3). Протягом другої половини 1990-х років скоротилась частка людей, для яких критерієм успішної роботи є висока заробітна плата (з 63% до 57%).

Слід наголосити і на тому, що питома вага робітників, для яких на першому місці стоїть можливість здобути повагу і визнання, збільшилась майже в 1,5 рази – з 10% до 16%. А головне, збільшується частка працівників, для яких робота є важливою, оскільки надає можливість реалізувати власні здібності, тобто критерієм успішності є досягнення найвищого професійного рівня. Цей показник змінився з 23% у 1996 році до 29% у 2000 році.

Узагальнюючи наведені в цьому розділі статистичні дані, зазначимо, що провідні країни світу знаходяться на першій стадії розвитку постіндустріального суспільства.

Таблиця 1.2 – Оцінка трудової діяльності в залежності від її значення в житті людини (за сферами діяльності, у відсотках від кількості опитаних працівників, вересень, листопад 2000 р.) [36, С. 40]

Варіант відповіді	Промисловість, будівництво, транспорт, зв'язок, енергетика	Сільське, лісне, мисливське господарство	Торгівля, суспільне харчування, комунальне господарство, побутове обслуговування	Освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, наука	Армія, органи внутрішніх справ, органи безпеки
1	2	3	4	5	6
Робота для мене важлива та цікава сама по собі, незалежно від оплати	13	13	11	29	28
Робота – це передусім джерело отримання засобів до існування	77	72	74	57	61
Робота для мене не найголовніше, у моєму житті є речі, що значать для мене набагато більше, ніж робота	5	7	7	11	9
Робота для мене неприємний обов'язок; якби я міг, я б узагалі не працював	3	5	5	1	1
Складно відповісти	2	3	3	2	1

Мають місце також тенденції формування суспільства знань, що видно на прикладі навіть Росії, яка за рівнем економічного розвитку поступається країнам ЄС. Перспективи становлення інтелектуального суспільства оцінити важко через брак загальновизнаних критеріїв його розвитку та відповідного статистичного матеріалу. Проте отримані результати підтверджують результати теоретичного аналізу.

Майбутні інноваційні зміни в економіці, суспільно-політичній та соціальній сферах на концептуальному рівні визначені російським дослідником Ю. В. Яковцем, який виділяє епохальні, базисні та покращуючі інновації. До базисних економічних інновацій він відносить трансформацію відносин власності та розподілу, модифікацію ринку, формування інноваційного типу економіки, а також становлення наднаціональної економіки.

Таблиця 1.3 – Оцінка значення складових трудової діяльності (у відсотках від числа опитаних працівників) [36, С. 40]

Варіант відповіді	Листопад		
	1996 р.	1997 р.	2000 р.
1	2	3	4
Якщо людина працює за професією, яка відповідає її здібностям, знанням, умінням	61	51	56
Якщо людина своєю працею приносить користь суспільству	27	24	24
Якщо людина досягла на своїй роботі слави, визнання, поваги	10	15	16
Якщо людина отримує за свою роботу великі заробітки, має від роботи високі доходи	63	56	57
Якщо людина посідає високу посаду, має владу над іншими людьми	4	15	4
Якщо людина працює по професії, яка користується найбільшим попитом, є престижною	22	22	14
Якщо людина досягла найвищого професійного рівня, майстерності	23	23	29
Інше	1	1	0
Важко відповісти	5	8	6

Зміни у відносинах власності полягатимуть у формуванні змішаної інтегральної економіки, що гармонійно поєднуватиме різні форми власності. Дрібна приватна власність, використовуючи талант підприємців, забезпечуватиме наповнення ринку товарами та послугами, освоєння та розповсюдження покращуючих інновацій, зайнятість великої частки населення, а також гнучку реакцію на коливання економічної кон'юнктури. Ті ж ключові галузі, що потребують концентрації капіталу для здійснення масштабних інноваційно-інвестиційних проектів, характеризуватимуться домінуванням корпоративної власності. При цьому «корпорації все більше втрачатимуть характер приватної власності окремих осіб та груп, набуватимуть демократичного характеру на основі масової участі акціонерів, ставитимуться під контроль громадянського суспільства як у національному, так і в глобальному масштабах (особливо щодо транснаціональних корпорацій), з тим щоб уникнути зловживань із боку менеджерів» [13, С. 245]. Зазнають модифікації форми власності, зміниться їх співвідношення. Державна власність характеризуватиметься більш демократичним характером і зберігатиметься у ключових галузях і неринковому секторі. Це дозволить підтримувати базисні інновації, забезпечувати відтворення людського капіталу і реалізацію екологічної політики. Міждержавна і міжнародна власність, використовуючи можливості глобалізації, сприятиме формуванню

транснаціональних корпорацій, що знаходитимуться під «реальним контролем» з боку інститутів глобального громадянського суспільства. Основою ж буде сімейна та особиста власність.

Відносини розподілу зазнають трансформації в напрямку більшої соціальної спрямованості, завдяки чому має бути подолана характерна для сучасного суспільства надмірна стратифікація між різними соціальними верствами. Досягти цього можна за рахунок прогресивного оподаткування доходів юридичних та фізичних осіб, формування фондів соціальних трансфертів, державних соціальних програм, а головне – розподілу надприбутків, які виникають у зв'язку з використанням суспільних факторів виробництва, а отже, мають вилучатися суспільством для «вирівнювання умов конкуренції, фінансування інноваційних, соціальних та екологічних програм і проектів» [13, С. 248].

Нинішній етап розвитку економіки «пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача та закінчуючи наступною утилізацією» [37]. Тому ще одним базисним нововведенням має стати становлення інноваційного типу економіки. Це потребуватиме формування інноваційно-інвестиційної підсистеми розвитку «як визначальної у функціонуванні економіки», а також національних інноваційних систем, які інтегруватимуть «переваги інноваційних ініціатив підприємців та державну підтримку освоєння і розповсюдження базисних інновацій» [13, С. 253]. Складовими останніх мають стати довготермінове прогнозування, вибір національних інноваційних пріоритетів, розвиток відповідної інфраструктури та освіти, формування гнучких та достатніх механізмів фінансового забезпечення і т. ін.

Інновації у сфері економіки стосуватимуться також подолання надмірного відриву віртуального ринку цінних паперів на фондових біржах, посилення контролю суспільства над динамікою цін, а також трансформації фінансово-кредитного механізму. Особливої уваги заслуговує визначення цін на інноваційні продукти. Зокрема, мають бути розроблені механізми, що дозволять регулювати ціни інноваційних товарів (послуг) таким чином, щоб прискорити їх просування на ринку, розтягти в часі відшкодування витрат освоєння, перекриваючи їх надприбутком (інноваційною квазірентою) на наступній фазі інноваційного циклу.

Щодо механізмів реалізації економічних інновацій, то, як правило, акцентують увагу на ринковому, в основі якого лежить бажання підприємців отримати надприбуток за рахунок нижчої індивідуальної вартості у порівнянні з

ринковою. Такий надприбуток можуть отримати лише ті суб'єкти, що впроваджують певні новації, але лише протягом нетривалого часу, доки їхні конкуренти не здійснять схожі дії. Бажання отримувати надприбуток у майбутньому спонукає до продовження інноваційних процесів. У сучасному світі розглянутий механізм певною мірою модифікується, передусім, через діяльність національних та транснаціональних монополій, які прагнуть одержувати надприбуток, підтримуючи високий рівень цін. Вони здійснюють покращуючі інновації, але при цьому стримують радикальні та базисні, які можуть обезцінити раніше вкладений капітал. У такому разі роль інноваторів виконують дрібні венчурні підприємства, більшість із яких не досягають мети і розоряються. Проте великі корпорації можуть допомагати їм в інноваційній діяльності, створюючи венчурні фонди, які розділяють не лише ризик, а й можливий надприбуток.

Окремої уваги заслуговує механізм здійснення інновацій у неринковому секторі – виробництві військової техніки, культурі, екології тощо, де ключові позиції належать державі. Тут першочерговим завданням суб'єктів господарювання є отримання державних замовлень та підтримки, оскільки лише в такому разі може бути забезпечений стабільний прибуток. Але досягти цього можуть тільки ті суб'єкти, що запропонують на основі інновацій виконання замовлення за найнижчої ціни та найвищої якості. Таким чином, інноваційний механізм у неринковому секторі може бути визначений як квазіринковий.

Взагалі традиційно вважалось, що у країнах із ринковою економікою держава повинна не втручатись у інноваційний процес, а лише визначати правові норми відповідної діяльності та стежити за їх дотриманням. На практиці провідні країни використовують інтегральну концепцію, відповідно до якої ініціаторами покращуючих інновацій виступають окремі особи та підприємства, тоді як держава «бере на себе функції вироблення перспективної інноваційної стратегії, вибору пріоритетів, прямої та непрямої підтримки базисних інновацій, що визначають технологічний рівень та конкурентоспроможність економіки, її місце у світовому технологічному й економічному просторі, а також здійснення інновацій у неринковому секторі економіки» [13, С. 388-389]. Роль держави у такому випадку полягає в здійсненні правового регулювання інноваційної діяльності, інноваційного прогнозування (з метою вибору стратегії інноваційно-технологічного розвитку), стратегічного планування та цільового програмування освоєння інноваційних пріоритетів, а також створенні сприятливого інноваційного клімату. Складовими останнього є не тільки повне та стабільне законодавство, а й економічні преференції для інноваційної діяльності, розгалужена інноваційна інфраструктура, організована інноваційно-технологічна експертиза, розвинута

інноваційна освіта, широке залучення засобів масової інформації до створення інноваційного духу, а також стратегічно-інноваційне мислення у державних службовців.

Інновації повинні включати в себе екологічну складову, щоб уникнути ризиків, пов'язаних із господарською діяльністю людини. Тому становлення постіндустріального суспільства не обмежилось лише трансформацією технологій. Поступово була усвідомлена необхідність гармонійного розвитку людини і природи. Майбутні екологічні нововведення, покликані оптимізувати сферу взаємовідносин суспільства і природи, будуть тісно пов'язані з технологічними, але відрізнятимуться метою, механізмами та наслідками. Вони мають бути спрямовані на залучення у виробництво нових природних ресурсів і/або покращення їхнього використання, а також на забезпечення охорони довкілля від негативних наслідків життєдіяльності людини. В такому разі екологічні інновації стануть «кроками на шляху перетворення біосфери в ноосферу – сферу розуму» [13, С. 156]. Вони будуть реальним засобом подолання ситуації, за якої «у різних теоретичних концепціях майбутнього розвитку цивілізації перспективи взаємодії у системі «суспільство-природа» фактично зводяться до наступної дилеми: економічний розвиток або екологічна безпека» [15, С. 83].

Екологічну кризу можна подолати, спираючись на кластер епохальних технологічних, екологічних та інших інновацій. Вони можуть мати технологічний, економічний і правовий, геополітичний характер або відноситись до сфери освіти і моралі. Перші спрямовані на створення екологічно чистих машин, безвідходних технологій тощо. Суть інших полягає в прийнятті законів і стандартів допустимого рівня викидів до навколишнього середовища, а також штрафів за їхнє недотримання. Міжнародні угоди про обмеження розвитку найбільш небезпечної зброї є прикладом екологічних інновацій геополітичного характеру. Нарешті, у сфері освіти й моралі необхідне «розповсюдження екологічного імперативу як одного зі стовпів сучасної екологізації освіти» [13, С. 161].

У зв'язку з актуалізацією екологічних, соціальних та інших чинників функціонування економіки на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) була розроблена концепція сталого економічного розвитку. Її новизна, котра залишається актуальною і на перспективу, полягає у визнанні того, що сталого розвитку не можна досягти в окремих країнах, а його забезпечення є однією з закономірностей еволюції постіндустріального суспільства. Головною рушійною силою цього процесу мають стати «діалог, співпраця і партнерство цивілізацій», доповнені



відповідними економічними та державно-правовими механізмами. У цьому зв'язку важливим є створення глобальних фондів (за рахунок відрахувань від світових рентних доходів) для фінансування програм, що забезпечать ефективніший розподіл доходів від експлуатації природних ресурсів та їхнє заміщення, охорону навколишнього середовища та формування глобального економічного моніторингу. Міжнародне співробітництво потребуватиме чіткої системи обов'язкових міжнародних правових норм, встановлення яких можливе і шляхом переговорів та угод, і шляхом створення наддержавних органів законодавчої та виконавчої влади.

У цьому контексті набувають особливої актуальності погляди М. Кастельса щодо майбутнього глобальної економіки, а також теза Ю. В. Яковця про формування наднаціональної економіки як базисну інновацію. Зокрема, М. Кастельс вважає, що глобальна економіка, яка формується в наш час, здатна працювати як єдина система в режимі реального часу і в масштабі усієї планети. Наука, технологія та інформація також будуть зібрані у глобальні потоки. Проте вони матимуть асиметричну структуру, оскільки право власності на технологічну інформацію створює конкурентні переваги, а науково-дослідницькі центри концентруються в певних районах при окремих компаніях [9, С. 107]. З іншого боку, інноваційні центри в умовах повної ізоляції через певний час обов'язково вичерпають свій потенціал. Як наслідок, умовою швидкого розвитку науки є обмін знаннями (який, щоправда, стає перепорою на шляху контролю над інтелектуальною власністю). Розповсюдження інновацій може здійснюватися також за допомогою переміщення вчених, інженерів та інших працівників, тому що здібність до таких інновацій закладена в людському мозку.

Інтеграційні процеси посилюються також необхідністю швидкого реагування на постійні та стрімкі зміни, внаслідок чого формується глобальна мережа. Структура цієї мережі розташована по всьому світу і постійно змінюється. Запорукою успіху в такій структурі стає позиціонування фірми (або проекту) таким чином, щоб отримати конкурентну перевагу для певної конкретної позиції. Таким чином, «структура самовідтворюється і розширюється по мірі того, як розвивається конкуренція, у кінцевому рахунку підсилюючи глобальні характеристики економіки в цілому» [9, С. 108].

Структура глобальної економіки визначається динамікою конкуренції між економічними агентами та локальними утвореннями, де вони розташовані, при цьому конкуренція «організується на основі чинників, специфічних для нової інформаційної економіки, всередині глобальної системи, що являє мережу, побудовану на інформаційних технологіях» [9, С. 115]. М. Кастельс виділяє

чотири такі чинники: технологічні потужності; доступ на інтегрований, багатий ринок; різниця між виробничими витратами у виробника та цінами на цільовому ринку; політичні можливості національних та міжнаціональних інститутів керувати стратегіями зростання країн або регіонів, що знаходяться під їхньою юрисдикцією.

Варто зауважити, що під технологічними потужностями розуміється не тільки наукова база і необхідні для створення інновацій людські ресурси, а й адекватне використання технологій та ступінь їх розповсюдження. Як наслідок, технологічні потужності не можуть розглядатись у якості атрибуту лише окремої фірми. Акцент робиться також на тому, що нижчі витрати можуть стати джерелом конкурентної переваги лише у сполученні з високими технологіями та висококваліфікованим менеджментом.

На думку Ю. В. Яковця, в умовах формування наднаціональної економіки національна економіка збережеться, проте стане складовим елементом надсистеми і діятиме за її правилами. Неоліберальний варіант глобалізації, що реалізується зараз, має на меті домінування найбільших транснаціональних корпорацій та країн їхньої приписки. Він характеризується негативними наслідками, у зв'язку з чим багатьма країнами та політичними силами пропонується альтернативна модель, що орієнтується «на взаємовигідну співпрацю і партнерство цивілізацій та країн у розв'язанні глобальних проблем, на використання глобалізаційного ефекту з метою скорочення надмірної стратифікації, прірви в рівні соціального й економічного розвитку купки найбагатших і більшості найбідніших країн» [13, С. 258].

Становлення багатополярного світу прогнозує також російський економіст В. П. Мар'яненко. Він акцентує увагу на тому, що провідні країни (країни Тріади: Японія, Європейський Союз, США) поступово втрачають свої позиції в світі. Зокрема, їхня частка у світовому ВВП протягом останніх років істотно скоротилась. Так, в останній третині XX століття вона була майже незмінною і в 1970 р. складала 72%, а в 2000 р. – 74%. Але вже в 2006 році цей показник зменшився до 59% [38]. Пов'язано це з бурхливим розвитком країн Південно-Східної Азії. Серед них слід виділити Індію, що стала світовим лідером експорту послуг, та Китай, який є світовим лідером експорту промислових кінцевих товарів. Сучасна економіка «стоїть на порозі створення багатополярного світу, де країнам «золотого мільярду» (за приблизною сумарною чисельністю населення промислово розвинених країн) доведеться потіснитись на геополітичній карті світу у зв'язку з так званими країнами БРІК, що інтенсивно набирають силу і до яких тепер стали додавати ПАР». Бразилія, Росія, Індія та Китай наразі об'єднані

спільним терміном, оскільки, за прогнозами, «якщо не станеться нічого непередбачуваного, що сколихнуло б світові основи, то до 2050 р. економіки цих країн вийдуть на перші місця у світі» [38].

Принагідно зазначимо, що постійне підвищення значущості інтелектуальних здібностей людини роблять нагальною проблему переходу до нових показників оцінки рівня розвитку країн. У цьому контексті індекс людського розвитку, який розраховується виходячи з показників довголіття, освіченості й рівня життя населення, є більш прогресивним критерієм, ніж, скажімо, традиційний валовий внутрішній продукт. Проте він також містить певні недоліки. Для їхнього подолання В. І. Кушерець пропонує при розрахунку інтегрального показника розвитку держави враховувати середній рівень освіти робочої сили, структуру робочого і обсяг вільного часу, ступінь доступності до інформаційних ресурсів, а також знайти способи кількісного виміру розвитку інформаційного ринку й рівня законодавства у сфері інтелектуальної власності [19, С. 149].

Прогнози щодо багатополярного світу отримали теоретичне обґрунтування на основі аналізу розповсюдження інноваційних хвиль. Інноваційний розвиток різних національних економік відбувається нерівномірно. Через це виникають просторові інноваційні хвилі, що розповсюджуються від інноваційних центрів, що на даний момент сконцентровані в провідних країнах, у бік інноваційної периферії. При цьому остання постійно змінюється. Такий рух підтримується прагненням капіталу до збільшення доданої вартості та спричиняє суперечність, притаманну сучасній глобальній економіці, що базується на експансії багатонаціональних корпорацій (БНК). Останні прагнуть відтворювати власні глобальні конкурентні переваги за рахунок економії на витратах виробництва та контрактної передачі виробничо-технологічних та інших бізнес-процесів стороннім організаціям. Це має наслідком втрату економічної влади БНК через створення конкуруючих виробництв товарів-аналогів, які часто перевершують за технічними і якісними характеристиками вихідні зразки. Результатом розв'язання розглянутої суперечності «на глобальному рівні стає створення гнучких глобальних бізнес-мереж, а в геополітичному відношенні – перехід від конструкції Тріади до багатополярного світу» [38].

Розглянуті технологічні та економічні зміни матимуть своїм наслідком інновації в політичному житті, державному устрої, правовому регулюванні, соціальній стратифікації суспільства. У свою чергу, суспільно-політичні та соціокультурні інновації не просто безпосередньо і тісно пов'язані з економічними трансформаціями, а є їх передумовою і запорукою.

Рисами майбутнього політичного ладу, окремі з яких, на думку дослідників, можна вже сьогодні побачити в скандинавських країнах, будуть політичний плюралізм, розвиток безпосередньої демократії та реалізація потенціалу громадянського суспільства (яке б захищало громадян та здійснювало контроль над демократичними інститутами). Важливою інновацією стане трансформація національних держав у напрямку розширення демократичних прав і свобод громадян, посилення боротьби з корупцією та контролю суспільства над діяльністю державних органів, зменшення дріб'язкової опіки чиновників над діяльністю фірм та громадян, посилення стратегічно-інноваційної та соціально-екологічної функцій держави [13, С. 283, 295]. При цьому спостерігатиметься розширення прав та відповідальності регіональних і муніципальних органів влади. Вагомі наслідки для науково-технічного і соціального прогресу матиме інновація у військовій сфері, а саме конверсія великої військово-промислової машини, що склалась у більшості країн, використання накопиченого тут великого запасу винаходів, подвійних технологій, сучасних виробничих потужностей, кадрів найвищої кваліфікації для виробництва необхідних для населення товарів і послуг, насичення ринків, розв'язання соціальних та екологічних проблем [13, С. 304].

Найбільшою з державно-правових інновацій стане передача частини владних функцій на наддержавний рівень. З нею пов'язана ще одна базисна інновація у цій сфері – формування глобальних органів влади. До передумов такого процесу можна віднести наступне. По-перше, утвердження стратегії сталого розвитку, від якої залежить виживання людства і яка не може бути реалізована без передачі частини владних повноважень на глобальний рівень. По-друге, діяльність транснаціональних корпорацій, світових фінансових центрів та інших непідконтрольних глобальному громадянському суспільству інститутів, що потребує розробки норм глобального права та створення відповідних установ. По-третє, розв'язання існуючих та попередження майбутніх міжнародних конфліктів, що вимагає передачі частини державних повноважень на глобальний рівень, оскільки, як засвідчує сьогодення, закріплення за однією державою цих функцій не приносить бажаних результатів. По-четверте, вирішення деяких глобальних проблем, яке неможливе без об'єднання ресурсів, розробки і впровадження глобальних програм та глобального оподаткування, що є функціями глобальної владної системи. У цілому, необхідно оптимально розподілити владні повноваження між глобальним, цивілізаційним, національно-державним, регіональним та муніципальним рівнями. У такому разі можливим буде відстоювання інтересів людства як єдиного цілого, які суперечать інтересам окремих цивілізацій, країн, транснаціональних корпорацій тощо. Одним із

аспектів такого права має стати вилучення надприбутків, що виникають на світовому ринку, для фінансування програм із подолання глобальних проблем [13, С. 292-293].

Базисним політичним нововведенням ХХІ століття, пов'язаним з формуванням глобального громадянського суспільства, буде зростання ролі транснаціональних політичних рухів та спричинене цим формування спільних міждержавних громадсько-політичних інститутів. Разом з тим зберігатимуть актуальність національні та націоналістичні рухи. Виражаючи інтереси нації, вони виступають проти уніфікації та ігнорування національних особливостей, що є позитивним моментом. Проте вони можуть послаблювати культурні зв'язки між націями, протиставляючи свою націю іншим. Таким чином, наслідки діяльності таких рухів не можна оцінити однозначно. Але, в цілому, у ХХІ столітті очікуються нововведення, що забезпечать оптимальне поєднання національних культур та інтересів, подолання національної ворожнечі, проявів расизму й націоналізму [13, С. 285]. Одним із них є використання Інтернету, який при всіх негативних аспектах свого функціонування надає можливість розширити міжнаціональне спілкування, одночасно зберігаючи різноманіття розмаїття національних культур. У Європейському Союзі необхідність комунікації у багатомовному середовищі вже призвела до визначення певних принципів та правил, реалізації організаційних та технічних заходів, що дали б можливість існувати та розвиватися як об'єднанню, так і окремим його членам. Проблема багатомовності сформувала потребу в певному менеджменті багатомовності (multilingualism management) та створенні відповідного мовного режиму ЄС (EU language regime) [39, С. 29].

Базисні та епохальні соціальні нововведення стосуватимуться ролі сім'ї та класових взаємовідносин. Сім'я залишатиметься «основною суспільно-відтворювальною ланкою суспільства», у якій, як і раніше, «будуть здійснюватись відтворення і виховання людини, споживання основної маси кінцевого продукту» [13, С. 274]. Класові розбіжності залишаться лише у тих країнах, що відстають у своєму розвитку. У розвинених країнах зміниться становище класів, зокрема, будуть подолані принципові розбіжності. Головна соціальна інновація полягатиме у формуванні інтегрального суспільства – не уніфікованого, а «доволі строкатого за складом соціальних верств і груп, кожен із яких грає свою партію в спільному оркестрі функціонування суспільства і несе відповідальність за загальний результат» [13, С. 275]. Посилення взаємозалежності та усвідомлення відповідальності перед майбутніми поколіннями сприятимуть розвитку відносин партнерства.

Успішність інновацій залежатиме, передусім, від розвитку духовного життя суспільства. Інновації в науці, культурі, освіті, етиці, ідеології та релігійній сфері відзначатимуться найбільшою різноманітністю і покликані вплинути, з одного боку, на розвиток суспільних настроїв у напрямку створення сприятливої атмосфери для всебічного соціогуманітарного прогресу і, зокрема, здійснення «людиноспрямованої» інноваційної діяльності, а з іншого – на вдосконалення самої людини, яка в кінцевому підсумку є і об'єктом (метою), і суб'єктом (інструментом) цього прогресу, головним рушієм суспільних перетворень, включаючи й ринкову трансформацію.

Системний аналіз цієї проблеми здійснив Ю. В. Яковець, у працях якого розроблена ієрархізована класифікація прогнозованих соціокультурних інновацій з їх очікуваними наслідками. У сфері культури епохальною інновацією, на його думку, стане утвердження інтегрального соціокультурного ладу при збереженні та збагаченні культурного різноманіття. Така інтегрально-гуманістична трансформація стане одним із найважливіших каналів формування постіндустріальних систем цінностей та типу особистості. Очікується також посилення підтримки з боку держави цієї сфери як важливого напрямку вкладень у людський капітал і, таким чином, зменшення її комерціалізації. В етиці прогнозуються три базисні інновації: гармонічне поєднання колективних та індивідуальних інтересів, утвердження культу миру, альтруїстична трансформація людства. [13, С. 343, 350]. З позицій сьогодення такий прогноз виглядає дещо романтизованим, можливо, навіть утопічним, проте він може бути прийнятий, принаймні, як морально-етичний орієнтир на майбутнє.

Натомість перспективним і продуктивним уже найближчим часом, на нашу думку, є окреслення Ю. В. Яковцем епохальної інновації в галузі суспільних наук. Нею має бути становлення нової парадигми – інтегралізму, що прийде на зміну основним течіям соціально-економічної думки індустріального суспільства – буржуазному лібералізму та марксистському соціалізму. Йому притаманні наступні риси [13, С. 328-333]. По-перше, незважаючи на заперечення основних течій індустріального суспільства в історичному плані, інтегралізм сприймає та наслідує все цінне, що було ними напрацьоване. По-друге, інтегралізм виходить із плюралізму суспільства (на відміну від монізму своїх «попередників»), його багатовимірності. Саме у запереченні уніфікації, у наявності «різних сил і елементів, що борються між собою і в той же час нерозривно пов'язані між собою в єдиному синтезі, інтегралізм вбачає рушійні сили, джерело саморозвитку багатовимірного суспільства». По-третє, на відміну від лібералізму з пріоритетом ринку та марксизму з пріоритетом продуктивних сил, інтегралізм надає перевагу

духовному світу людини, оскільки саме він визначає сутність та рушійні сили суспільного розвитку. По-четверте, інтегралізму властивий цивілізаційний підхід, тобто визнання множинності світових цивілізацій (що змінюють одна одну), різноманіття локальних цивілізацій у межах єдиної глобальної цивілізації. Такий підхід дозволяє виділити «систему цивілізаційних цінностей як головну визначальну рису типів суспільства, що змінюють один одного, й основних його елементів». По-п'яте, інтегралізму властивий циклічний погляд на суспільний розвиток (на відміну від лінійно-еволюційного, який створював передумови становлення та вічного панування лише одного соціального ладу). По-шосте, новим елементом, який вводить інтегралізм у систему суспільних наук, є соціогенетика, що «виражає закономірності спадкування, мінливості та відбору в динаміці суспільства та його підсистем» і яка «дозволяє зрозуміти внутрішні пружини саморозвитку суспільства, межі та механізм змін, що у ньому відбуваються, шляхи збереження та збагачення спадкового генотипу соціальних систем, дозволяє здійснювати більш цілеспрямований та ефективний відбір нових, прогресивних елементів цих систем». Нарешті, по-сьоме, інтегралізм стає основою передбачення майбутніх суспільних змін.

В контексті перспектив розвитку суспільних наук важливо відзначити існуючу суперечність між технічними можливостями створення штучного світу і постійною духовною деградацією людини, що максимально загострилась у сучасному світі. Вона може бути розв'язана на основі цілісного, єдиного знання про цілісну людину – «людинорозмірної науки». З цієї позиції термін «економіка знань» піддається критиці, оскільки він вказує на наявність багатьох спеціалізованих знань, що застосовуються в економіці. Вузкоспеціалізовані знання, на думку О. Г. Задорожної, мають отримати «соціальний формат використання», визначальну роль у якому «має знання про заборону на використання тих знань, які протистоять майбутньому», а критерієм «потрібності/непотрібності знання стає моральний імператив» [24, с. 41]. У зв'язку з цим важливі завдання покладаються на економічну науку, яка за нинішніх умов має досліджувати не тільки матеріально-речовий бік господарства, а й цінності, що знаходяться в духовній сфері. У свою чергу, такі дослідження «неможливі без залучення знань із інших спеціалізованих наук, тобто методологічною основою економічних досліджень має стати цілісне знання про людину, на основі якого слід розробляти стратегію розвитку людського суспільства, суспільного виробництва, що базується на економіці знань» [24, С. 43].

В економічній науці розглянуті процеси вже зараз знаходять відображення в «ренесансі методологічного індивідуалізму» [40]. Саме на його основі відтворюється гуманістична лінія суспільного розвитку. Методологічний індивідуалізм виходить із того, що у взаємозалежності «людина–суспільство» системоутворючим креативним ядром є саме людина. У такий спосіб долається дослідницька традиція, за якої людська праця була вихідною ланкою аналізу, а економічна людина (*homo-economicus*) виступала лише суб'єктом економічного процесу. Нинішні прихильники методологічного індивідуалізму використовують потенціал історичної школи. Представники останньої при дослідженні людської поведінки відійшли від суто економічного підходу, залучивши до аналізу психологічні, соціальні, політичні, етнічні, моральні, релігійні та інші мотиви, зробивши об'єктом вивчення соціальну людину (*homo-sociologicus*). Запропонована ними модель передбачала органічне поєднання матеріальних і нематеріальних інтересів (з переважанням останніх) суб'єкта, їхню індивідуалізацію, перетворення особистості на унікальний центр суспільної активності. Відповідно, сформувався один із базових принципів індивідуалізму, який полягає в тому, що «індивідуалізм – це зосередження уваги на самому собі». Змінився погляд на природу виробництва: «виробництво для інших» змінилось на «виробництво самого себе», об'єкт і суб'єкт розвитку взаємно переплелися. Погляд на працю як на основу відтворення самого себе долає спрощене розуміння її як одного з чинників виробництва. Насправді вона є творчою працею, що реалізується в олюдненні природи, формуванні соціальної реальності, олюдненні засобів виробництва і нарощуванні «на цій основі безпосередньої продуктивної сили людини, її інтелектуального потенціалу» [40, с. 9]. Саме через механізми творчості утверджується багатство особистості, яке є визначальною основою багатства суспільства, цивілізації і людства в цілому.

### **Список використаних джерел до розділу 1**

1. Радаев В. В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: К новой социологии рынков / В. В. Радаев // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С. 18-29.
2. Радаев В. В. Современные экономико-социологические концепции рынка / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 1. – С. 20-50.
3. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Перевод с английского А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева. Под общей редакцией С. Е. Федорова / К. Поланьи. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.



4. Радаев В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В. Радаев // Общественные науки и современность. – 2007. – № 3. – С. 115-127.
5. Радаев В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В. Радаев // Общественные науки и современность. – 2007. – № 4. – С. 117-132.
6. Пустовойт О. В. Ринок: економічна сутність, типова і видова різноманітність / О. В. Пустовойт // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 44-55.
7. Білоусенко М. В. Структура та ефективність функціонування ринку / М. В. Білоусенко // Економічна теорія. – 2006. – № 3. – С. 55-66.
8. Рибалкін В. Ринок як економічний інститут власності / В. Рибалкін // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 42-50.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
10. Паринов С. И. К построению теоретической модели сетевой экономики / С. И. Паринов // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 277-313.
11. Кочубей Н. В. Синергетическая методология исследования социально-экономических систем / Н. В. Кочубей, Р. В. Кочубей // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 313-332.
12. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное общество как теоретическая конструкция / В. Л. Иноземцев // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 120-149.
13. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 444 с.
14. Дятлов С. А. Субстанционально-информационная парадигма развития общества / С. А. Дятлов // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 183-214.
15. Тарасевич В. М. Постіндустріалізм постнекласичної науки / В. М. Тарасевич // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 171-183.
16. Чухно А. А. Соотношение индустриального и постиндустриального типов развития: проблемы теории и практики / А. А. Чухно // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 88-120.

17. Геец В. М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В. М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 16-34.
18. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К.: Знання України, 2004. – 248 с.
19. Бервено О.В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: Автореф. дис. канд. екон. наук / О. В. Бервено. – Харків, 2002. – 19 с.
20. Задорожний Г. В. Менеджмент или хозяйствование: о культурных основаниях современного развития Украины / Г.В. Задорожний // Наукові праці ДонНТУ. – Серія економічна. – Вип. 33-1 (128). – Донецьк: ДонНТУ, 2008. – С. 207-212.
21. Мельник Л. Г. Введение: на пороге информационного общества / Л. Г. Мельник // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 10-16.
22. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37-60.
23. Смоляр Л. Г. Знання як стратегічний ресурс сучасного підприємства / Л. Г. Смоляр, Н. В. Коба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – Проблеми економіки та управління. – С. 641-647.
24. Задорожная О. Г. Человек в экономике знаний / О. Г. Задорожная. – Полтава: Скайтек, 2008. – 65 с.
25. Кремень В. Г. К обществу знаний – через совершенствование системы образования / В. Г. Кремень // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 34-49.
26. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 429-447.
27. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал у суспільному відтворенні: автореферат дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 / О. В. Шкурупій; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2009. – 36 с.
28. Колот А. М. Інтелектуальна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3-14.
29. Кочубей Л. Теорії еліт: зарубіжний досвід для України / Л. Кочубей // Сучасна українська політика. – 2008. – № 14. – С. 10-18.

30. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с.
31. Гриценко А. А. Метод «Капитала» К. Маркса и политическая экономия в широком смысле / А. А. Гриценко. – Харьков: Вища шк. Изд-во при ХГУ, 1988. – 159 с.
32. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки: Закон України від 09.01.2007 № 537-V. [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>]. Доступ 21.05.2010 р.
33. Information society statistics [Електронний ресурс. Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Information\\_society\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Information_society_statistics)]. Доступ – 22.10.2013 р.
34. Households having access to the Internet, by type of connection [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tin00073&language=en>]. Доступ – 22.10.2013 р.
35. R & D expenditure [Електронний ресурс. Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/R\\_%26\\_D\\_expenditure](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/R_%26_D_expenditure)]. Доступ – 23.10.2013 р.
36. Перова И. Отношение к работе различных групп населения: работников, безработных, учащейся молодежи / И. Перова // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2006/11/22/0000295880/05perova-39-42.pdf>]. Доступ – 12.12.2009 р.
37. Крючко Л. С. Інноваційний тип розвитку в умовах економічної глобалізації / Л. С. Крючко // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=199>]. Доступ – 23.10.2013 р.
38. Марьяненко В.П. «Инновационные волны» и эрозия «триады» / В. П. Марьяненко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24752>]. Доступ – 23.10.2013 р.
39. Пелагеша Н. Є. Мовна політика як інструмент розвитку комунікативного простору Європейського Союзу / Н. Є. Пелагеша // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 3. – С. 28-38.
40. Гальчинський А.С. Ренесанс методологічного індивідуалізму / А. С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 3-22.

## РОЗДІЛ 2 ФОРМУВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 2.1 Новий тип складності синергетичних соціально-економічних систем та становлення макроекономічних суб'єктів інформаційної економіки

Інформаційна економіка або економіка знань формується на етапі становлення складних відкритих нелінійних соціально-економічних систем. На думку одного з провідних фахівців в області динамічних систем, Д. Рюеля, різні типи економічних систем пов'язані з рівнем їх технологічного розвитку. «В умовах низького рівня технологічного розвитку економіка є простою стійкою системою. На вищих технологічних рівнях можна бачити складнішу систему як суперпозицію двох або більше різних періодичностей. І, нарешті, на достатньо високому рівні технологічного розвитку ми отримуємо турбулентну економіку, з нерегулярними змінами і чутливою залежністю від початкових умов» [1, С. 81]. Саме технологічний розвиток виступає основою формування складності економічних систем. Прості і навіть саморегульовані соціально – економічні системи ще не формують умов для становлення економіки знань. Для опису *простих систем* досить вважати, що сумарні властивості їх частин вичерпно визначають властивості цілого, зв'язки між елементами системи жорстко детерміновані і підкоряються причинності, простір і час виступають як щось зовнішнє по відношенню до таких систем. У економічному розвитку прикладом простих систем виступають натуральне господарство і просте товарне виробництво, для яких характерна глибока залежність від природного середовища, від сталих традицій і звичаїв, від законсервованих на століття технологій і знарядь праці.

*Саморегульовані системи* мають ряд нових ознак. Це цілісні системи, поведінка яких заснована на дії механізмів негативних зворотних зв'язків. Ціле в таких системах вже не вичерпується властивостями частин, оскільки тут виникає нова системна якість цілого. Причинність в саморегульованих системах вже не може бути зведена до простого детермінізму, і доповнюється ідеями "імовірнісної" і "цільової причинності". Перша характеризує поведінку системи з урахуванням стохастичного характеру взаємодій в підсистемах, друга – відображає дію програми саморегуляції як мети, що забезпечує відтворення системи. Визначальна риса саморегульованих економічних систем – це формування ринкової рівноваги за допомогою дії механізмів негативних

зворотних зв'язків. Ситуація рівноваги для саморегульованої економічної системи є аттрактором, тобто станом, до якого система з необхідністю приходить в ході еволюції. Вихід системи із стану рівноваги є короткочасним, і система знову і знову повертається до нього. Найвищої зрілості саморегульовані економічні системи досягають в кінці ХІХ – початку ХХ ст. У сучасних умовах саморегульовані системи можна розглядати лише як короткочасний стан ще складнішої цілісності – *систем, що самоорганізуються*, хоча в багатьох дослідженнях ці системи розглядаються як ідентичні.

Термін система, що самоорганізується, був вперше використаний У. Р. Ешбі в 1947 р. для опису певної моделі поведінки кібернетичних систем. У теорії систем існують різні класифікації систем, що самоорганізуються. Так, А. Г. Теслінов виділяє декілька типів таких систем:

1. Системи, що самоорганізуються спонтанно. У них реалізується принцип відкритості зовнішньому середовищу і прагнення до самозбереження за рахунок зміни ентропії. Процес самоорганізації в таких системах відбувається стихійно;

2. Системи з детермінованою самоорганізацією. Цей тип систем є розвитком попереднього з тією відмінністю, що зміни відбуваються за деяким заданим (усвідомлено або не усвідомлено) стійким сценарієм;

3. Системи з керованою самоорганізацією, яка відбувається під впливом управляючого механізму, який здійснює спостереження за розвитком, його осмислення і вироблення рішень по корекції розвитку;

4. Системи як цілісність, що самоорганізується. Це системи вищих рівнів з відкритою самоорганізацією без конкретних програм еволюції [2, С. 58-65].

В економічних системах досить часто під самоорганізацією розуміється процес ринкового балансування цін. Але насправді, самоорганізація - поняття набагато ширше, ніж саморегулювання. За визначенням Р. Хакена, самоорганізація – це процес, в ході якого "тимчасові, просторові і просторово-часові структури виникають, а не накладаються на систему ззовні" [3, С.86]. Передумовами самоорганізації є відкритість, складність, нелінійність і нерівноважність системи, а також кооперативна і когерентна взаємодія її елементів. Саморегульований ринок сам по собі не створює які-небудь просторово-часові структури (товари, послуги, інформацію, доходи, ресурси і так далі), а лише врівноважує їх. Самоорганізація в економіці починається з процесу мимовільного порушення ринкової саморегуляції, з утворення стійкої нерівноваги в різних частинах (тимчасових інтервалах) економічної системи. У системах, що самоорганізуються, відбувається синтез дії зовнішніх причин і самодетермінації. "Внутрішня активність є однією з найбільш характерних рис всіх

складноорганізованих систем" [4, С. 113]. Оскільки відкриті нерівноважні соціально-економічні системи характеризуються безперервним обміном речовиною, енергією і інформацією з навколишнім середовищем, активність цих систем виявляється, перш за все, у формі їх метаболізму з середовищем. Перша підстава метаболізму, і тим самим активності живих систем, виступає у формі потреб і інтересів індивідів. Саме потреби складають основу буття економічних складноорганізованих систем, підтримують систему в активному динамічному стані, обумовлюють стимули і мотиви до діяльності.

Ще одну специфіку економічних систем, що самоорганізуються, визначає *особлива роль суб'єктивного чинника*. Сама нелінійність (альтернативність) соціального розвитку в критичних точках біфуркації, пов'язана зі свідомим вибором людьми подальших дій відповідно до своїх переваг, пріоритетів, свого розуміння закономірностей розвитку. Як відзначає В.В. Василькова, "поява інтелекту в складних системах означає народження гнучких програм реагування на зовнішню інформацію – здатність не тільки відображати цю інформацію, але і випереджати, передбачати події, готуючи ухвалення рішень" [5, С. 259]. Таким чином, досліджуючи економічну систему, що самоорганізується, необхідно враховувати, що, з одного боку, її динаміка підпорядкована загальним закономірностям розвитку складних систем, а, з іншого боку, вона формується за участю *інтелекту*, здатного проводити відбір варіантів розвитку, і певною мірою направляти цей розвиток.

Становлення і розвиток систем, що самоорганізуються, стає предметом дослідження *економічної синергетики*, яка розглядає такі системи як системи синергетичні. Синергетична економіка перетворюється на інформаційний простір, де обмін інформацією, її переробка здійснюються на основі з'єднання принципів послідовного і паралельного засвоєння інформації. Це означає, що синергетична економіка не знає жорсткого ділення на виробника інформації, її споживача і посередника, що передає інформацію. Переробка і інтеграція різного роду інформації ведуть до нових форм організації і впорядкованості економічної системи, а недолік і неповнота інформації приводять систему до її застою або деградації. Тому, стрімке зростання інформації перетворюється на головний ресурс виробництва і розвитку сучасного суспільства, що і дозволяє характеризувати його як інформаційне суспільство або суспільство знань.

В соціально-економічних системах, що самоорганізуються, важливо підкреслити необхідність розуміння *інформації як динамічного процесу*. В таких системах область застосовності інформаційного підходу істотно розширилася, оскільки тут мова йде про *динамічну інформацію*, про її виникнення і еволюцію її

цінності. Провідний фахівець в області динамічної інформації Д.С. Чернавський визначає її як "вибір одного варіанту, що запам'ятався, з декількох можливих і рівноправних" [6, С. 13]. Як пише Д.С. Чернавський, слово "запам'ятався" в даному визначенні відноситься до фіксації інформації і визначається як макроінформація (на відміну від мікроінформації, яка може і не запам'ятатися). Слова "можливих" і "рівноправних" означають, що варіанти вибору належать одній множині і апіорні відмінності між ними не великі. Подібне розуміння інформації фіксує її динамічний характер, оскільки мова йде про вибір, який постійно виникає в процесі розвитку нелінійних систем. Вибір в даному випадку розуміється і як процес і як результат процесу. А оскільки поняття "процес" в природничих науках означає зміну системи в часі, її рух, "інформація, як результат вибору немислима без процесу вибору, як вирок немислимий без суду"[6, С. 14]. Динамічна інформація пов'язана, перш за все, з нестійкістю, яка і породжує її випадковий вибір. Підкреслимо: саме нестійкість системи є неодмінною умовою генерації нової цінної інформації. Сприймати, зберігати і передавати інформацію можна і в стійких станах системи. Проте створювати *нову цінну інформацію можна тільки в умовах нестійкості*. У момент випадкового виникнення інформації будь-якого типу жодна з них не є цінною. Цінною стає та інформація, яка виникає в результаті вибору і витіснення інших варіантів. Таким чином, *динамічна макроінформація виникає в результаті процесу вибору і несе в собі можливості подальшого вибору*.

У системах, що самоорганізуються, відбувається не тільки інтенсивний обмін інформацією, але і "стиснення інформації", про що писав Ф. Хайек, описуючи механізми ціноутворення в умовах ринкового обміну, коли ринкова ціна служить для узгодження і координації дій господарюючих індивідів [7, С. 56-58]. Процес «стиснення інформації» відбувається і за допомогою формування інститутів, які, задаючи рамки поведінки у вигляді норм, правил, традицій, звужують набір можливих альтернатив. Тим самим будь-який інститут несе в собі певну інформацію і служить як механізм передачі даних. «Якщо щось і зрозуміло про сучасні інститути, - пишуть Р. Нельсон і С. Уїнтер, – так це те, що вони поширюють навколо себе силу-силенну інформації» [8, С. 436].

Відкритість сучасних економічних систем, що самоорганізуються, все більшою мірою визначається процесами глобалізації, які, у свою чергу, приводять до ще більшого її ускладнення. Існує постійний інформаційний обмін між національним ринком і світовою економікою, що базується на включенні не тільки всіх структур економіки, але і масової суспільної свідомості, в спонтанні процеси глобалізаційного розвитку. Оскільки процеси глобалізації все більш

супроводжуються міжцивілізаційною конвергенцією, відбувається ускладнення планетарного простору в цілому, все більша залученість в ці процеси національних економік, всіх господарюючих суб'єктів національних ринків. Разом з тим, інтенсифікація зв'язків з середовищем в умовах глобалізації приводить до зростання різноманітності елементів економічної системи, до розширення індивідуальних і групових інтересів і дій, що потенційно містять в собі форми пристосування до різних варіантів майбутнього. Різноманітність дає можливість швидше реагувати і адаптуватися до зовнішніх умов, що змінюються, забезпечує гнучкість синергетичних економічних систем, і їх стійкість до багатоваріантного майбутнього. Звідси також витікає, що деяка частка хаосу, внутрішньої невизначеності є конструктивним чинником в процесах самоорганізації. З іншого боку, якщо національна економічна система починає штучно обмежувати свої контакти із зовнішнім середовищем, включається в дію механізм негативного зворотного зв'язку, що обумовлює диссипативне охолодження, застій і крайній стан - деградацію системи.

Таким чином, вся аналітична база синергетики направлена на розкриття внутрішнього світу *складних систем, що самоорганізуються*. В основу синергетики поставлено дослідження складного у всіх його аспектах. Синергетика виходить з наступних принципів функціонування складних систем.

По-перше, побудова складних структур, що розвиваються, не зводиться до їх простого складання, оскільки ціле не рівне сумі частин. Воно не більше і не менше суми частин, воно якісне інше.

По-друге, ієрархізація складної системи не може продовжуватися нескінченно. У середовищі з певними властивостями система, що досягла порогового стану ієрархізації, стає нестійкою і тоді починається зворотний процес - деієрархізації – процес розпаду складної системи, в результаті якого вона перетворюється на хаотичний конгломерат простіших структур. Суть процесу чергування ієрархізації і деієрархізації полягає в прагненні до все більш інтегрованих форм порядку, і до все більш диференційованих форм хаосу на основі супервідбору – відбору самих чинників відбору.

Для синергетичних соціально-економічних систем характерне, перш за все, інтенсивне формування *нового типу складності*. З одного боку, це виявляється в лавиноподібному наростанні кількості господарюючих суб'єктів, їх диверсифікації і зростаючій конкуренції між ними. Якщо прості економічні системи доіндустріального етапу були локалізовані у розмірі не більше десятків тисяч господарюючих суб'єктів, то на індустріальному етапі універсальна модель саморегульованого ринку охоплює вже десятки мільйонів учасників. Сучасні



економічні системи, що самоорганізуються, цілком відповідають ступеню складності в  $10^{10}$ – $10^{14}$  елементів системи (якщо врахувати всі види господарюючих суб'єктів: індивідуальні, інституційні, бізнес суб'єкти, ТНК, міжнародні економічні союзи, наднаціональні економічні інститути, і так далі). Хоча кількість елементів синергетичних економічних систем не вичерпує їх основних характеристик, дуже важливо зафіксувати момент їх надзвичайно високої складності, оскільки, як відомо, саме високий рівень складності дає можливість матерії організовувати себе.

З якісного боку, в синергетичній економіці можна виділити формування декількох рівнів складності.

По-перше, відбувається значне ускладнення всієї макроекономічної системи, пов'язане із *зміною типу економічного зростання*. Розвиток постіндустріальної економіки базується на інтенсивному інноваційному типі економічного зростання, що приводить до формування все нових інституційних структур, видів продукції і виробництв.

По-друге, наростання складності синергетичних систем обумовлене формуванням не просто економічної, а *системної раціональності*. Економічна синергетика висуває інші критерії раціональності, і розуміє її як властивість, що фіксує здібність всієї системи до самоорганізації. На відміну від елементарної раціональності конкурентного ринку, системна раціональність виражає самодостатність економічної системи, її здібність до саморозвитку на основі системи взаємодій. У синергетичних системах раціональність стає "прикладною", оскільки тепер вона підпорядкована суб'єктивній меті і спирається на ширші можливості пізнання, такі, що виходять за межі виробничої раціональності. До раціонального пізнання суспільної практики підключається самопізнання, самоаналіз самого суб'єкта пізнання. Постулат системної раціональності означає також неприпустимість зіставлення економіки і політики, раціонального і соціального. Принцип системної раціональності особливо важливий при аналізі процесів взаємодії економічної, політичної, соціальної і інституційної систем, а також взаємодії самоорганізації і організації в управлінні складноорганізованими системами.

По-третє, ускладнення сучасних соціально-економічних систем пов'язане з формуванням нового, *системного типу господарюючого суб'єкта*, який охоплює як внутрішніх, так і світових економічних, соціальних і політичних гравців.

По-четверте, на базі формування циклічної ієрархії ринків, появи інвестиційних програмних ринків, що охоплюють взаємодію держави і крупного бізнесу, фондового ринку і ринку інформації, а також синергетичного і

когерентного ринків, відбувається формування *складної ієрархічної структури економіки*. Матеріальною основою цього процесу виступає нова структуризація капіталу не по галузях, не по ступеню концентрації і централізації, а по пріоритетній функції в системі національного капіталу.

Становлення в економічно розвинених країнах синергетичних економічних систем почалося з процесів переходу від економіки фірми (панування продуктивного капіталу) до грошової економіки (панування грошового капіталу), а потім до системи фінансової економіки, яка базується на пануванні фінансового капіталу і активній взаємодії системи грошових, валютних, фінансових і фондових ринків, що самоорганізуються. Таким чином, економічна система стає синергетичною тільки на певному етапі розвитку, коли *базисні функції переходять від реального капіталу до фінансового капіталу*. Формується складна система взаємодій між мікро- і макрорівнями економіки, що перетворює всі взаємодії в синергетичній системі у взаємодію множин.

По-п'яте, ще більше ускладнення національних ринків відбувається в рамках *глобальної економіки*, на якій національний ринок виступає як один з елементів.

По-шосте, ускладнення синергетичної економіки пов'язане з утворенням особливого типу економічних суб'єктів, що володіють властивостями фрактальності (*самоподібності*). Фрактальні економічні суб'єкти – це суб'єкти, для яких характерне одночасне поєднання емісійної, інвестиційної, виробничої і споживчої діяльності [9, С. 134]. Властивість фрактальності (самоподібності) в синергетичних економічних системах характерна також для компонентів різного рівня їх структурної ієрархії, коли кожен з компонентів, як і система в цілому, є проекцією один на одного. Це означає, що і крупному фінансовому капіталу, і державі, і фірмі, і індивідові одночасно властиві як мінімум чотири ринкові функції: інвестора, емітента, виробника, споживача. Єдність функцій стає можливою завдяки тому, що загальною формою всіх структурних елементів і зв'язків синергетичної економіки стає фінансова форма.

Фрактальна подібність інтегруючих структур ринку і його елементарних суб'єктів є дуже важливою для інформаційного характеру синергетичної економіки. Саме фракталізація економічного простору означає появу можливості вибору і варіантів вибору, що і формує біфуркацій розвиток сучасних соціально-економічних систем.

По-сьоме, високий рівень складності синергетичних економічних систем пов'язаний з наростанням різної розмірності як у функціонуванні економіки в цілому, так і в діяльності окремих господарюючих суб'єктів, ринків і капіталів. Так, структурний рівень фінансового капіталу, будучи сферою ринку стратегічних

інвестицій, має капітальну розмірність. Структурний рівень грошового капіталу має розмірність доходу. Структурний рівень продуктивного капіталу має вартісну розмірність.

По-восьме, в синергетичній економіці формуються особливі, цілісні *емерджентні макроскопічні суб'єкти*, які мають складну системну природу, одночасно володіють функціями виробників, споживачів, інвесторів і емітентів, і виступають учасниками складно структурованих і багаторівневих соціально-економічних взаємодій. Макроскопічними суб'єктами синергетичної економіки виступають:

- великий фінансовий капітал, який вибудовує ієрархію ринків на основі перетворення грошового капіталу на функціональний капітал і створює, тим самим, нові кванти економічної енергії;

- нова модель держави – контрактна держава, що здійснює управління на діалогічних принципах взаємодій;

- системний господарюючий індивід, як носій масової суспільної енергії трансформаційних змін і суб'єкт індивідуалізованої власності.

Системна природа макроскопічних суб'єктів дозволяє кваліфікувати їх як множини. Тому, коли макроскопічні суб'єкти, будучи агрегатними представниками певних сфер і рівнів ринку, вступають між собою в кооперативні когерентні взаємодії, це і формує синергетичні ефекти їх взаємодії як співвідношення множин що виникають одночасно і по вертикалі, і по горизонталі суспільної структури. Ще раз підкреслимо: саме кооперативна когерентна взаємодія всіх макроскопічних структур виступає найважливішою формою динамізму синергетичної системи. Без кооперативності і когерентності не існує цілісності, і неможлива системна реакція на стимули і виклики економіці, що йдуть зсередини і ззовні.

В умовах синергетичних економічних систем ускладнюється не тільки природа господарюючих суб'єктів, але і сама економічна система в цілому, тому, синергетична економіка формується як система взаємодій складного макроскопічного об'єкту і складного макроскопічного суб'єкта. Фундаментальним принципом синергетики є наявність в системі, що самоорганізується, такої найважливішої властивості, як *нелінійність* або здібність до самодії, через що синергетику і прийнято називати нелінійною наукою [10, С. 140]. На думку О. Князевої і С. Курдюмова, в світоглядному плані ідея нелінійності може бути подана за допомогою ідеї багатоваріантності, альтернативності шляхів еволюції; ідеї вибору з даних альтернатив; ідеї темпу еволюції; ідеї безповоротності еволюції [11, С. 23]. У нелінійних системах їх багатоваріантність, здібність до

самодії приводить до того, що навіть малі впливи на них можуть приводити до дуже великих змін, а великі впливи можуть мати незначні наслідки. Множинність шляхів розвитку, складний характер зовнішньої дії на систему, і виникнення через це хаотичних режимів, - це невід'ємні риси нелінійних систем, без розуміння яких неможливий адекватний опис як природних, так і суспільних процесів. По суті нелінійність означає величезну різноманітність поведінки і багатство можливостей – порогові ефекти, не єдиність рішень, існування хаотичних траєкторій" [12, С. 23]. З погляду математики нелінійність означає, що на відміну від лінійних диференціальних рівнянь, для яких існують загальні методи рішення, нелінійні рівняння можуть мати декілька (більш за одне) якісно різних рішень. Безліч вирішень нелінійного рівняння відповідає безліч шляхів еволюції системи, що описується цими рівняннями. Нелінійність є найважливішою якістю і сучасних економічних і інституційних систем. Як підкреслює Д. Майнцер, Президент Німецького союзу по вивченню складних систем і нелінійної динаміки, "фізична, соціальна і ментальна реальність є нелінійною і складною" [13, Р. 14].

Важливою якістю синергетичних економічних систем виступає їх нестійкість і нерівноважність. *Нестійкість* – це характеристика стану складної нелінійної системи поблизу точки біфуркації, коли підвищується її чутливість до щонайменших флуктуацій, і здійснюється вибір подальшої траєкторії розвитку. Інша сторона нестійкості пов'язана з появою режимів надшвидкого розвитку процесів з позитивним зворотним зв'язком. Синергетика доводить, що саме нестійкий стан системи є передумовою хаотичного формування нових дисипативних структур [14, С. 115]. Розвиток сучасних економічних систем також відбувається через нестійкість, біфуркації і випадковість. Так, властивість нестійкості, яка багато років вважалася великим пороком будь-якої економічної моделі, з позицій економічної синергетики виступає в іншому світлі. У нелінійному аналізі, що відображає реальний нелінійний економічний світ, поняття нестійкості вже не розглядається як зло, що підлягає негайному усуненню, або прикра неприємність. Нестійкість розглядається економічною синергетикою як об'єктивне явище і джерело складності реального економічного розвитку. Більш того, в новій економічній реальності розвиток відбувається через нестійкість, а динамізм розвитку має місце завдяки чергуванню, зміні станів стійкості і нестійкості. Для економічної синергетики саме нестійкість виступає умовою стабільного і динамічного розвитку, а постійна стійкість і рівно важність розглядаються як безвихідь еволюції. Але для економістів, особливо теоретиків, відзначає В.-Б. Занг, дуже важко прийняти ідеї нерівноважності і нестійкості, і розглядати їх як джерело складності реального економічного світу. "Фактично для

економістів було майже неможливо без утруднень прийняти ідеї нелінійності, оскільки хаотичні явища в нестійких нелінійних динамічних системах можуть бути зрозумілими тільки за допомогою математики і знаходяться за межами наших інтуїтивних уявлень" [10, С. 18]. Чим складніший і відкритий характер носять економічні системи, чим більше різноманітність організаційних структур, що конкурують між собою, тим вище рівень їх нелінійності, нестійкості і нерівноважності.

Закономірно виникає питання: чи у всіх випадках нестійкість економічної системи конструктивна? Якщо так, то це означає, що все в світі економіки нестійко, хаотично, все розпадається, нічого не можна проконтролювати, не можна передрікати майбутнє. Очевидно, що це не так. Слід мати на увазі, що існує лише певна стадія розвитку процесів, на яких стаціонарні структури стають нестійкими. Достатньо тривалий час економічна система може знаходитися на стійкій стадії розвитку. Стійкість економічної системи може бути визначена як такий її стан, коли жоден з безлічі чинників, що впливають на її розвиток, не виходитиме за допустимі межі на заданій траєкторії їх зміни. Стійкість економічної системи характеризує міцність і надійність її елементів, її вертикальних і горизонтальних зв'язків, її здатність нейтралізувати флуктуації, які виходять з її зовнішнього середовища. І хоча організація економічної системи така, що все в ній, на даний момент, загалом, стійко, але все в ній стійко лише відносно, до певної стадії розвитку. Потім, на певному етапі, економічна система, під впливом зовнішніх або внутрішніх флуктуацій, входить в нестійкий стан, і найменше збурення в такій нестійкій системі прискорює її розпад.

Таким чином, *нестійкість економічних систем діалектична*. Стійкість зростає з нестійкості, бо початок народження нових структурних елементів пов'язаний з випадковістю, хаосом, нестійкістю. Але стійкість рано чи пізно обертається нестійкістю. З цього виходить, що розвиток сучасної економічної системи можливий тільки через її нестійкість, нерівноважність і нелінійність. Найбільш нестійка і нерівноважна складова сучасних економічних систем – це фінансові ринки, яким належить провідна роль в їх хаотичному розвитку, про що доводить остання світова фінансова економічна криза 2007–2009 рр. Особливо хаотично поведуться ф'ючерсні ринки, які за своєю природою є класичними синергетичними об'єктами. Ф'ючерсні ринки є складними і розвиваються хаотично; вони характеризуються трендами і довгостроковими кореляціями; достовірність прогнозів тут зменшується в процесі збільшення майбутніх періодів; такі ринки дуже чутливі до початкових умов. Ф'ючерсні ринки практично не бувають в рівноважному стані і характеризуються неповною інформацією. Як

фрактали тут виступають інвестиційні горизонти учасників торгів, які можуть складати від декількох секунд і хвилин для спекулянта, – дейтрейдера, до декількох місяців – для хеджера. Більш того, існування дейтрейдерів і хеджерів, з різними інвестиційними горизонтами (фракталами часу), є головною умовою функціонування цих ринків.

Таким чином, згідно синергетичному підходу, процес розвитку нелінійної економічної системи складається із стадій еволюції і стрибка, що циклічно повторюються, коли система переходить із стійкого стану в нестійкий, і назад. Тому, для синергетичних економічних систем майбутнє не може бути з точністю прогнозоване, а сьогодення має декілька потенційних ліній розвитку. Вибір подальшої траєкторії еволюції відбувається в біфуркаційній фазі, де визначальна роль належить випадковим чинникам. Тим самим синергетика корінним чином міняє традиційні уявлення про випадковість як прикру помилку, деструктивний початок світу. Новий підхід розглядає випадковість як самостійний чинник біологічної і соціальної еволюції, визнає її творчу, конструктивну роль в точках біфуркацій систем, що самоорганізуються.

*Нерівноважність* традиційна економічна наука також розглядає як неефективний і небажаний стан економіки. Навіть у динамічних моделях нерівноважність виступає всього лише як нетривалий момент між тривалими рівноважними станами системи. Але рівноважні системи у навіколишньому для нас світі – достатньо рідкісне явище. Ситуація стійкості, рівноваги характерна тільки для *статичного стану* економічної системи, який є лише ідеальною розумовою конструкцією, причому такою конструкцією, яка має обмежену сферу застосування. "Концепція рівноваги може бути дуже оманливою. У неї є аура емпіризму. Але це – не так. Само по собі рівновага в реальному житті спостерігається рідко" [15, С. 39 – 40]. Для того, щоб в економічній системі виникла рівновага, її треба "захистити" від дій внутрішнього і зовнішнього середовища, що, природно, не реально. І оскільки механізми, що забезпечують постійну рівновагу, в господарській практиці відсутні, то теорія рівноваги часто стає відірваною від реальних процесів в економіці. Рівноважна ціна, наприклад, є ідеальна розумова конструкція. У господарському житті збіг ціни рівноваги і реальної ціни – не більше ніж випадковість, на що звертав увагу ще Й. Шумпетер: «Якщо нам хочуть показати взаємозв'язки всіх елементів економіки в умовах рівноваги, то система, що знаходиться в рівновазі, розглядається як би неіснуючою і такою, що поступово формується на наших очах (з нуля). Але цим, проте не пояснюється, як виникли вже існуючі виробничі комбінації» [16, С. 199, 201]. Як доведено в економіко-математичних моделях А. Петрова і В. Лебедєва, при

перевищенні критичного співвідношення сукупного попиту над сукупною пропозицією по відношенню до певного часу ( $t$ ), вирішення системи макроекономічних рівнянь не сходяться до точки рівноваги, а переходять в коливальний, а потім в детерміновано-хаотичний режим [17, С. 35-58].

З точки зору сили флуктуацій, що викликають і підтримують нерівноважність, слід розрізняти функціональну нерівноважність і нерівноважність, що породжує розвиток. *Функціональна нерівноважність* спричиняє незначні зміни системи в рамках структури, що склалася. *Нерівноважність, що породжує розвиток*, приводить до якісного стрибка, що виражається в швидкій і сильній перебудові структури системи, і зміни, внаслідок цього, механізмів її функціонування. Тому теорія рівноваги має вельми обмежене застосування в сучасній економічній практиці, а спроби її впровадження найчастіше зв'язані із значними економічними втратами. Так, втрати від політики, направленої на підтримку рівня інфляції близькою до нуля, набагато перевищують втрати від стимулюючої інфляції. Рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією, стримує, а не стимулює економічне зростання. Штучна підтримка збалансованого держбюджету приводить до недовиробництва ВВП. Спроби за всяку ціну привести економіку в точку рівноваги закінчуються величезними втратами, оскільки така політика виходить не з реальних соціальних завдань, а з якихось теоретичних постулатів, що суперечать здоровому глузду. Більш плідною є розробка питань економічної нерівноважності, зокрема абсолютності нерівноважності і відносності рівноваги, нерівноважності самої рівноваги і оптимальних меж нерівноважності.

Як бачимо, розглянуті вище основні категорії синергетики цілком адекватно відображають процеси, що відбуваються в сучасних економічних системах, які можуть бути охарактеризовані як відкриті, складні нелінійні і нерівноважні системи, тобто системи синергетичні. Соціально-економічні системи, загальним принципом яких виступає не каузальність, а імовірністність і невизначеність, і є предметом економічної синергетики. У таких системах по-новому з'єднуються об'єкти і суб'єкти суспільної еволюції. На думку Л. Євстігнєєвої і Р. Євстігнєєва, "синергетична схема економіки (ССЕ) дозволяє конструктивно сформулювати ряд проблем, які ставляться суспільством у край гостро, але не отримують вирішення ні за допомогою системного аналізу (в рамках лінійного підходу), ні за допомогою різних варіантів вузького макроекономічного підходу. ССЕ створює нове бачення макроекономіки як процесу, здатного до саморозвитку за допомогою власних механізмів, і системного аналізу, що виявляє структурні відносини множин. Економічна синергетика розглядає саморозвиток складних ієрархічних систем з

погляду механізмів їх взаємодії, що охоплюють всі рівні економіки в єдності з її соціально-політичним і культурним контекстом [18, С. 58]. На думку В. М. Тарасевича, об'єктом вивчення економічної синергетики є "економіка як складна людинорозмірна система, що самоорганізується, в контексті еволюції інтеграційних і універсумних систем, а предметом – закони, закономірності, механізми і форми економічної самоорганізації і взаємодій" [19, С. 116]. В.-Б. Занг, досліджуючи становлення синергетичної економіки, відзначає наступні її якості: «Синергетична економіка робить упор на взаємодії лінійності і нелінійності, стійкості і нестійкості, безперервності і розриву, постійності і структурних змін на противагу властивостям чистої лінійності, безперервності і постійності. Нелінійність і нестійкість в синергетичній економіці розглядаються, швидше, як джерела різноманітності і складності економічної динаміки, ніж як джерела шумів і випадкових явищ, як це робиться в традиційній економіці» [10, С. 13].

Таким чином, економічна синергетика – це теорія і методологія сучасного економічного аналізу, що вивчає становлення нових соціально-економічних структур і джерел економічного зростання в процесі кооперативної когерентної взаємодії макроскопічних елементів синергетичної соціально-економічної системи, і досліджує процеси самоорганізації в нелінійному нерівноважному соціально-економічному середовищі. Об'єктом вивчення економічної синергетики є сучасна економіка як складна відкрита нелінійна система, що періодично перебуває в нерівноважному нестійкому стані, а предметом – механізми і форми економічної самоорганізації і становлення нових структур і нових джерел економічної енергії в процесі взаємодій. Економічна синергетика аналізує процеси формування і функціонування ринкової фінансової макроекономіки, її різні структурні рівні, з яких складаються активні взаємодії функціональних капіталів: фінансового, грошового, продуктивного, людського, соціального і інтелектуального. На кожному з цих рівнів формуються свої специфічні інститути, що беруть участь у всіх взаємодіях як усередині інституційної системи, так і з її зовнішнім середовищем.

Економічна синергетика є новим напрямом в економічному аналізі, який, не відмінюючи важливості традиційних концепцій, переносить центр тяжіння на такі явища, як нерівноважність, нестійкість і нелінійність в розвитку сучасних інформаційних економічних систем. Оскільки всіма процесами і всіма рівнями синергетичної економіки є складні відкриті системи, економічна синергетика вивчає імовірнісний нелінійний характер їх формування, використовуючи синергетичний принцип розвитку від порядку до хаосу і від хаосу до порядку.



У руслі синергетики як постнекласичної науки складається нове нелінійне мислення. Воно характеризується трьома «не»: нерівноважність, нестійкість, незворотність. Як пише М. А. Чешков, «разом з концепціями флуктуації, біфуркації, когерентності (кооперативності), ці три категорії утворюють власне кажучи «нову базову модель пізнання», дають науці «нову мову»» [20, С. 130]. Основне протиріччя, що прагне розв'язати синергетика, задається опозицією «порядок-хаос». Синергетика відновлює і розкриває позитивну роль хаосу і вважає, що все нове народжується через хаос. Будь-яка система знаходиться в хаотичному стані, якщо вона втрачає свої основні якості, властивості, характеристики і параметри. Формування хаосу в системах може проходити двома шляхами: революційно – стрибкоподібно, шляхом вибуху; чи еволюційно – шляхом поступової зміни параметрів, характеристик системи. Багато дослідників вважають, що у всіх системах, у тому числі і у соціально-економічних, необхідне строго визначене співвідношення між хаосом і порядком, близьке до золотого розтину. З цим можна погоджуватися чи не погоджуватися, але відхилення від цього співвідношення веде або до “посиленого” порядку або до деструктивного хаосу. В дослідженнях спеціалістів по хаосології підкреслюється: головне – не намагатись ліквідувати хаос і установити абсолютний порядок, а знайти форми їх синтезу, поєднання. З кількісної точки зору виникнення порядку означає зменшення ентропії системи, що відбувається через наростання хаосу в зовнішньому середовищі. Розвиток для синергетики – це синтез порядку і хаосу, обумовлений прагненням до максимальної стійкості системи.

В безлічі конкретних випадків, підкреслюють творці синергетики, порядок невіддільний від хаосу, а хаос часом виступає як надскладна упорядкованість [3, С. 6]. Тому не дивно, що в ряді ведучих західних банків і холдингових компаній активно працюють так звані «фахівці з хаосу», які активно використовують нелінійний аналіз для визначення можливих сценаріїв розвитку ситуації. Спеціалісти з хаосу вважають, що ринки живуть по своїм, більш складним законам, ніж прийнято вважати. Їх можна вивчати, користуючись тими ж методами і прийомами, які застосовуються для дослідження коливальних хімічних реакцій, змін сонячної активності чи сходу сніжних лавин. У США цю область досліджень називають «новою ракетною наукою» (може через те, що ключові позиції тут зайняли фахівці, які в недалекому минулому займалися надсекретними військовими розробками). Економічні прогнози, які спираються на поняття хаосу та дивних аттракторах розвитку складних нелінійних систем, стали областю діяльності, яка швидко розвивається в провідних країнах світу. З'явилися «нелінійні журнали» – «Прикладна нелінійна динаміка», «Nonlinearity», «Chaos» та інші, в яких друкуються матеріали з областей нелінійних наук.

Центральною категорією синергетики є категорія «самоорганізація», під якою розуміються процеси виникнення макроскопічно упорядкованих просторово-часових структур у складних нелінійних системах, що знаходяться в станах, далеких від рівноваги, поблизу точок біфуркації, де поведіння системи стає нестійким. Це означає, що в даних точках система під впливом самих незначних флуктуацій може різко змінити свій стан. Основоположник синергетики Г. Хакен відзначає, що самоорганізація системи відбувається під впливом безлічі факторів, і одним з найважливіших з них є зміна параметрів зовнішнього середовища [3, С. 45]. Оскільки із системи в середовище відбувається відтік ентропії й оскільки посилення флуктуацій (навіть ентропійних), приводить систему до межі самоорганізації, зовнішнє середовище виконує функцію фактора порядку. Флуктуації, породжувані зовнішнім середовищем суспільства, А. Тойнбі називав стимулами розвитку. «Виклик спонукає до росту. Відповідаючи на виклик, суспільство вирішує задачу, що встала перед ним, чим приводить себе в більш високий і більш досконалий з погляду структури стан» [21, С. 119–120].

При визначенні структури зовнішнього середовища синергетика виходить з положення про існування параметрів порядку, від яких в першу чергу залежить подальший розвиток системи. І хоча в історії розвитку економіко-математичних методів був період, коли складні моделі будувалися з використанням тисяч перемінних і сотень рівнянь, емпірична значимість таких моделей була не дуже високою, оскільки найменша зміна одного або декількох параметрів робила модель недостовірною. Як показали дослідження в ряді природничих наук, у фазовому просторі є області, в яких досить знати декілька параметрів, щоб зрозуміти те, що відбувається в системі. Іншими словами, існують проекції на підпростір меншого числа перемінних, котрі відбивають, що відбувається у всьому величезному просторі числа перемінних. Такі підпростори в синергетиці прийнято називати руслами. Розмірність русла (чи кількість числа перемінних у цій проекції реальності) невелика. «І якщо для опису реальності є придатне русло, то тут можна будувати досить прості й ефективні теорії, розуміти що відбувається, прораховувати варіанти, знаходити ефективні поведінкові стратегії» [22, С. 12]. Найбільш важливі перемінні, що характеризують русло, у синергетиці прийнято називати параметрами порядку. Таким чином, використовуючи параметри порядку, складні системи вдається описувати досить просто.

Принцип редукації сотень, тисяч рівнянь у системі до системи рівнянь меншої розмірності ґрунтується на принципі мінімуму в сильній формі, чи, інакше, на принципі «вузького місця». Принцип вузького місця ще прийнято називати принципом простоти: якщо знайдені дійсно істотні перемінні, можна

досягти усе більшої простоти описуваного явища. Здавалося б, дослідження спрощеної моделі не може дати більше, ніж дослідження повної моделі: точний результат завжди краще, повніше і точніше «наближеного». Уся справа в тім, що в дуже складних системах, які знаходяться під впливом величезної кількості імовірнісних факторів «точнее» рішення вдається одержати дуже рідко, лише в окремих випадках, при строго визначених наборах коефіцієнтів, які не дають представлення про поведінку системи в досить широкій області параметрів. У той же час спрощена система, як правило, допускає дослідження в широкій області параметрів. Тому, як пишуть відомі математики, «при аналізі укороченої системи рівнянь наближене рішення виявляється повніше «точного»» [23, С. 82-83]. Більшість лауреатів Нобелівської премії з економіки будують досить прості моделі, але їхнє значення визначається саме тим, що в них відбиваються найбільш вагомі параметри порядку в розвитку економічних систем, ті русла економічного розвитку, що найбільш адекватно відбивають процеси, що відбуваються у всьому їхньому величезному фазовому просторі. Таким чином, і для розуміння явищ і процесів, і для керування ними треба уміти виділяти невелике число параметрів, що визначають їх хід, і виявляти взаємозв'язки між ними. Виявивши в розвитку системи параметри порядку, що відповідають руслу, і усвідомивши це, можна діяти розумно й ефективно. Але в деяких випадках русло кінчається, число перемінних, котрі визначають хід економічних процесів, швидко росте, обрії прогнозів зменшуються, з'являється можливість різких змін, прорахувати які не можна. Такі області невизначеності у фазовому просторі одержали назву області джокерів, а самі правила, по яких починає поводитися система – джокерами (назва зв'язана з гральною картою – джокером, що, у залежності від бажання гравця, може стати будь-як іншою картою). У задачах, побудованих на матеріалі природничих наук, джокери можуть бути зв'язані з тим, що в цій області фазового простору визначальними стають «швидкі перемінні», у той час як русла визначалися повільними перемінними. Джокер може бути зв'язаний із точкою біфуркації, коли малі флуктуації можуть визначати хід процесу. Але ще більш важливі джокери в області економічного розвитку, де величезний вплив набувають фактори випадковості, ігрові моменти, імовірність економічного розвитку, а також суб'єктивно-психологічні фактори. Особливо яскраво ситуація джокерів виявляється на фінансових ринках, де той, хто раніше інших усвідомлює ситуацію джокера, одержує великі переваги перед тими, хто продовжує думати, що «усе йде нормально». Утворюється стратегія «із утратою безперервності», коли абсурдні, нелогічні дії, що не впливають з усього минулого, можуть радикально змінити всю ситуацію. Деякі фінансові спекулянти для того, щоб змусити людей діяти усупереч своїм досить очевидним інтересам,

переводять ситуацію в область невизначеності (область джокера), що дезорієнтує гравців фінансових ринків і приводить до величезних втрат одних і збагачення інших. На якийсь час замість одного русла, зі своїми параметрами порядку, у свідомості виникає інше, саме те, на яке і розраховували маніпулятори. Цей спосіб впливу на суспільство отримав назву інформаційного керування.

Найважливішим фактором швидкого розгортання та розвитку процесів у нелінійній відкритій системі синергетика розглядає «режими з загостренням». *Режими з загостренням* – це процеси, характеристики яких необмежено зростають за кінцевий час. Володіючи деякими ключовими параметрами складної системи і контролюючи їх, а також знаючи ці правила в загальному виді, можна стимулювати бурхливі процеси росту, аналоги «економічного і технічного чуда». Як показує досвід історії тих країн, де мали місце економічні «стрибки», для цього потрібно насамперед «вливання» дуже великого капіталу (інвестицій) за досить короткий час. Таким було, наприклад, у післявоєнні роки вливання американського капіталу в економіку ФРН, Японії і Південної Кореї. В наш час такі режими з загостренням мають Китай і Польща. Економічні успіхи останньої в великій мірі визначаються тим, що Польща в свій час отримала дуже великі кредити від ЄБРР на розвиток виробництва та комунальної інфраструктури, а також на приватизацію залізниць. Тільки на будівництво автомагістралі Берлін - Москва Польща отримала 12 млрд. дол. кредиту, на умовах, що на протязі 40 років магістраль буде належати ЄБРР, а потім стане власністю Польщі.

Крім того, для високих темпів розвитку економіки необхідно, щоб зростання капіталу було пропорційно не зростанню в першому ступені, а, принаймні, зростанню капіталу в квадраті (нелінійний ріст). Тоді розвиток відбувається відповідно до асимптотичного закону: "нескінченність" досягається за кінцевий час, скажемо, за кілька років, і *розвиток стає таким, що прискорює себе сам (самоприскорюється)*. Важливе значення для створення режимів з загостренням має створення промислово-фінансових груп, головне призначення яких – організаційне зміцнення інтеграції виробництва і фінансової системи. З приєднанням до виробничих та інфраструктурних підрозділів фінансового блоку не просто створюється більш масштабна і могутня структура, але й створюються можливості для вирішення раніше недоступних інвестиційних та інноваційних проблем. Таким чином, створення режимів з загостренням може бути результатом такого синергетичного ефекту, який можна отримати на основі тісної взаємодії всіх зацікавлених у цьому сторін на макроекономічному (держава), регіональному (місцеві органи самоуправління), галузевому (промислово-фінансові групи) та мікрорівнях підприємства та банки).

Таким чином, об'єктивною основою становлення економічної синергетики як науки є синергетичність самої сучасної інформаційної економіки як відкритої, складної, нелінійної системи, що самоорганізується. При цьому синергетичне знання не тільки формує нову науку – економічну синергетику, але і створює *нову методологію економічного аналізу*. Синергетичний підхід в економіко-теоретичному дослідженні виступає і як *метод дослідження* соціально-економічної динаміки в цілому, і інституційної динаміки, зокрема. У такому співвідношенні синергетичної економіки і економічної синергетики досить чітко відображається діалектика предмету і методу науки. Предмет, що вивчається економічною синергетикою – складна нелінійна нерівноважна економічна система (синергетична економіка), перетворюється на сукупність прийомів і способів отримання нових знань – в нелінійний метод аналізу (метод економічної синергетики). З позицій економічної синергетики як методу дослідження економічних систем, що самоорганізуються, біфуркації, аттрактор, флуктуації, імовірнісні характеристики виступають як аналітичні інструменти дослідження нової соціально-економічної реальності, що вже склалася в економічно розвинених країнах світу.

До особливостей економічної синергетики, як теорії і методології сучасних економічних досліджень, відноситься наступне.

По-перше, економічна синергетика, як область економічної теорії, фокусує увагу на нелінійних явищах в економічній еволюції, описує нерівноважні процеси в економіці і показує можливі їх результати.

По-друге, важливим об'єктом аналізу економічної синергетики є дослідження механізмів виникнення нових структур в економічних системах, далеких від рівноваги, на основі кооперативних когерентних взаємодій. При цьому економічна синергетика виявляє внутрішні причини самоструктурування економічних об'єктів.

По-третє, з позицій економічної синергетики економіка – це не просто агрегат різних мікроодиниць, а складна мережа макроекономічних взаємодій, що виникають в ході міжфірмових, межсекторальних, і інституційних зв'язків.

По-четверте, економічна синергетика, формуючи нову концепцію хаосу, пропонує аналітичні механізми для дослідження детермінованого хаосу економічних систем, відкриваючи, тим самим, новий напрям в теорії економічної динаміки.

По-п'яте, економічна синергетика задає нові способи постановки проблем, і пропонує нелінійні моделі їх рішення. У цьому плані економічна синергетика має особливе значення для теоретичної економіки, підсилюючи її теоретичний, а не описовий характер.

По-шосте, з появою економічної синергетики з'являється можливість парадигмального діалогу між природними і економічними науками, їх міждисциплінарний синтез.

По-сьоме, методологія економічної синергетики має велике значення для розуміння багатьох процесів, що відбуваються в державах з перехідною економікою. Так, виявлення ролі хаосу як закономірного і необхідного етапу в розвитку нелінійної системи стає не тільки корисним, але і необхідним для розуміння багатьох процесів, що відбуваються в перехідних системах.

Слід особливо відзначити, що розвиток соціально-економічних систем, що самоорганізуються, у визначальному ступені пов'язаний з пульсацією соціальної енергії, з формуванням суспільної свідомості як результату масової взаємодії індивідів. З позицій синергетики людина стоїть не поряд з процесом самоорганізації, а усередині цього процесу. У синергетичній економіці механізми суспільної свідомості і економічного розвитку накладені один на одного, що і обумовлює становлення її розвитку як інформаційної економіки. Подібно до того, як природа явищ самоорганізації пояснюється у фізиці наявністю мільйонів атомів, в біології - мільйонів кліток, що взаємодіють один з одним нелінійним чином «динаміка суспільної свідомості розглядається як наслідок нелінійної взаємодії індивідуальної свідомості мільйонів людей» [24, С. 107]. В результаті взаємодії індивідів їх індивідуальні цінності набувають нової суті і визначають цінності суспільства в цілому. Більш того, самоорганізація соціально-економічних систем неможлива без активності особи. Це обумовлено тим, що в моменти нестійкості складних відкритих нелінійних систем навіть найменші відхилення, флуктуації можуть розростатися в макроструктури. З цього виходить, що дії, вчинки окремої людини зовсім не безплідні. Як підкреслює один з основоположників синергетики, І. Пригожин, в таких системах «індивідуальна активність зовсім не приречена на безглуздя» [25, С. 308]. У особливих станах нестійкості соціального середовища дії кожної окремої людини здатні впливати на макросоціальні процеси. Свобода вибору в системах, що самоорганізуються, завжди залишається за економічним агентом на всіх рівнях їх функціонування. Інша справа, що ця свобода вибору обмежена «полем можливостей» розвитку системи, оскільки вихід за його межі загрожує її руйнуванням. Специфіка самоорганізації в суспільних системах визначається тим, що елементи таких систем – господарюючі індивіди – діють свідомо, переслідуючи свої цілі, на відміну, наприклад, від фізичних систем. «Індивідуальна свобода ухвалення рішень не відкидається повністю, а обмежується колективними ефектами, властивими складним системам природи і суспільства, які не піддаються

контролю і не передбачені на достатньо великому проміжку часу. Тому одних лише добрих намірів недостатньо. Необхідно враховувати їх нелінійні ефекти» [26, С. 50]. Сама нелінійність (альтернативність) соціального розвитку в критичних точках біфуркації пов'язана зі свідомим вибором людьми подальших дій відповідно до своїх переваг, пріоритетів, свого розуміння закономірностей розвитку. Але і тут свідомий вибір поєднується з непередбачуваністю, оскільки ми не знаємо, хто робитиме цей вибір в тривалій перспективі, чиї переваги ляжуть в основу цього вибору, яким буде остаточний результат цього вибору. Як підкреслює В. В. Василькова, «поява інтелекту в складних системах означає народження гнучких програм реагування на зовнішню інформацію – здатність не тільки відображати цю інформацію, але і випереджати, передбачати події, готуючи ухвалення рішень. Проте такий спосіб спілкування зі світом підсилив невизначеність, нерівноважність системи «людина - навколишній світ». Якісне зростання можливостей стало як джерелом нетривіальних рішень, так і джерелом помилок при виборі способу дії» [27, С. 259]. Таким чином, синергетика об'єднує спонтанне і усвідомлене, як би «накладаючи» на економіку механізм формування суспільної свідомості. Якщо класична наука розглядала об'єктивне найчастіше в сенсі упредметненого, то синергетика, як постнекласична наука, розглядає *об'єктивне як здатне до саморозвитку на принципах самоорганізації*. В результаті рамки дилеми «суб'єктивне – об'єктивне» в синергетичних системах розширюються. Об'єктивне (як упредметнене), доповнюється об'єктивним, яке несе дію суб'єктивного, а суспільне суб'єктивне доповнюється індивідуальним суб'єктивним, таким, що фіксує включення індивідуальної свідомості в систему суспільної свідомості. При цьому мова йде про необхідність такої суб'єктно-об'єктної симетрії, яка припускає пріоритетність суб'єкта перед об'єктом, а інституту перед відтворювальною структурою. У цій ситуації нова соціально-економічна структура формується як в процесі спонтанної появи її елементів, так і в ході свідомого системного будівництва, що закріплюється законодавством.

Таким чином, досліджуючи з позицій синергетики загальні принципи розвитку сучасних інформаційних соціально-економічних систем, необхідно враховувати, що, з одного боку, їх динаміка підпорядкована загальним принципам становлення і розвитку складних систем, а, з іншого боку, вони формуються за участю інтелекту, здатного проводити відбір варіантів розвитку і певною мірою направляти його. Разом з тим, коли за участю індивіда елементи нової системи вже створені, вони задають певні обмеження, в рамках яких індивід повинен ухвалювати рішення. Але в ці рішення індивід також привносить свої внутрішні

передумови. Це пов'язано з тим, що поведінка індивіда детермінується не тільки інститутами, але і багатьма іншими чинниками, і в першу чергу його потребами і економічними інтересами. Особисті потреби кожного індивіда виступають його генотипом. Формула «генотип визначає його фенотип» для соціуму може бути представлена так: індивідуальні потреби визначають соціальні активності. Соціальні активності, у свою чергу, реалізуються через індивідуальні відкриття, що породжують соціальні інновації, які приводять до зміни структури зв'язків і їх ефективності. Якщо гени (особисті потреби) відповідальні за виживання людини, то за його духовну цілісність відповідальні архетипи – соціогени. Ідея архетипів була розвинена у філософії (Платон, Юнг), але дуже добре підходить для опису саморозвитку систем, формування їх фенотипа. З погляду синергетики, сферою суспільної свідомості є наступна взаємодія: людина одночасно засвоює інформацію, оцінює її, винаходить, виступає з ініціативою, робить вибір. Здійснюючи вибір подальшого шляху, суб'єкт орієнтується як на цінності, визначувані властивостями соціального середовища, так і на свої особисті переваги. Він вибирає шлях, найбільш сприятливий для себе, який, в той же час є одним з тих, що реалізуються в даному середовищі (системі). Саме не єдиність еволюційного шляху, відсутність жорсткої зумовленості, звужує основу для песимістичних настроїв і дозволяє розглядати синергетику як оптимістичний спосіб осмислення нелінійної ситуації, у тому числі і в процесі проведення трансформаційних перетворень.

З позицій економічної синергетики по іншому виявляється і роль держави в процесах трансформаційних змін, визначення ступеня її відповідальності за системні перетворення, що відбуваються в транзитивних економіках. Перш за все, з позицій економічної синергетики, ступінь присутності держави в економіці залежить від стану суспільної системи. На етапі її стабільного розвитку, коли поведінка економічних агентів стійка і передбачувана, а економічна система повертається в стан рівноваги під впливом дії механізмів негативних зворотних зв'язків, роль держави зводиться в основному до контролюючих та направляючих функцій. Якщо ж вся суспільна система опиняється в нерівноважному стані, використання рівноважних модулів і лінійних залежностей в процесі державного регулювання виявляється проблематичним. В умовах руйнування механізмів негативних зворотних зв'язків, зростання ролі випадкових, непередбачених обставин, здатних змінити звичний хід подій, екстраполяція попередніх тенденцій на розвиток системи може виявитися помилковою. У цій ситуації завдання держави полягає в тому, щоб відновити бракуючи або зруйновані канали зворотних зв'язків через створення нових суспільних інститутів, з урахуванням



альтернативних сценаріїв їх розвитку залежно від актуалізації тих або інших чинників. Тому у кожному конкретному випадку необхідно враховувати *інформаційно – ентропійні властивості наслідків державного втручання в економіку*. В процесі проведення державою будь – яких змін важливо усвідомлювати, що її реформи можуть нести в собі як передбачувану (структурну), так і непередбачувану (ентропійну) інформацію. *Структурна інформація* продукується формальними інститутами, законодавчо встановленими нормами і правилами економічних взаємодій, ступенем відкритості в розробці і виконанні державних законодавчих актів. *Ентропійна* інформація обумовлена рядом факторів: хаотичним розпадом старих інститутів; створенням непрацездатних нових інститутів, що здійснюють на економіку та суспільство дестабілізуючий вплив; несподіваними поведінковими реакціями господарюючих суб'єктів та виникаючими колективними ефектами їх взаємодій; формуванням особливого типу масової суспільної свідомості; впливом неформальних інститутів; закритістю і кулуарністю ухвалення законів, що приводить до їх абсолютної відірваності від реальних суспільних процесів. Таким чином, державне втручання в економіку, що знаходиться в нелінійному нерівноважному стані несе в собі певне співвідношення структурної (порядок) і ентропійної (хаос) інформації. Іншими словами, політика держави, в умовах нестійкого нерівноважного стану системи, може бути як чинником становлення порядку, так і причиною наростання хаосу. Виходячи з цього, необхідно враховувати, що відповідно до законів синергетики, нова структура не породжується діями держави, а виникає, причому виникає нелінійно, на основі механізмів самоорганізації, і лише на базі попередньої структури. Швидкість перетворень залежить від ступеню відповідності політики, що проводиться державою, реальному стану системи, ступеню наявності вже готових блоків нової системи, що містяться в колишній структурі.

В процесі проведення державної економічної політики необхідно враховувати і ще декілька принципів моментів. По-перше, цілі зміни нелінійних систем повинні строго відповідати їх внутрішньому стану і потенційним можливостям. По-друге, спектр можливих напрямів еволюції системи трансформується, і деякі, раніше можливі траєкторії її еволюції, стають закритими. По - третє, виникнення нового рівня організації системи в процесі накопичення нової структурної інформації, може поміняти місцями причину і наслідок таким чином, що наслідок починає функціонувати як причина нових зв'язків, що виникають в системі. В цих умовах завдання держави в підвищенні ефективності реформ полягає у *формуванні масово-інформативного характеру*

*цих реформ, публічного ухвалення державних рішень.* Це вимагає залучення в процеси реформування економіки та суспільства в цілому максимальної кількості суб'єктів, створення правового і організаційного механізмів, що забезпечують взаємодію всіх соціально-економічних інститутів суспільства. Врахування максимального числа взаємозв'язків, що виникають в процесі проведення державою реформ, дозволяє більш повно змодельовати їх наслідки, передбачити можливі обмеження або деформації, обумовлені вже існуючою структурою і передбачуваною реакцією економічних агентів.

Таким чином, державна ініціатива на будь-якому рівні може бути реалізована тільки за умови кооперативної і когерентної взаємодії структур влади, макроекономічних інститутів, організацій, суспільних об'єднань і окремих громадян. Інакше виконання рішень уряду носитиме формальний характер, і залишиться тільки на папері.

В процесі проведення трансформаційних змін влада повинна також пам'ятати, що часта зміна наявних в країні інститутів та «правил гри» руйнує стандарти поведінки економічних агентів, особливо якщо їм не зрозумілі мотиви змін, що проводяться державою. Це пов'язано з тим, що типова поведінка формується на основі певних очікувань. Якщо ж очікування не виправдовуються (що відбувається унаслідок частотої зміни правил і норм економічної діяльності), то змінюється і тип реакції економічних агентів.

Таким чином, в умовах перехідних систем, які як і раніше знаходяться в точці біфуркації, існує особливо підвищена чутливість до непослідовних і суперечливих дій державної влади. Слід також враховувати, що в перехідних системах процес ухвалення рішень з боку держави також носить біфуркаційний характер, і визначається рядом випадкових і непередбачених обставин, не врахованих заздалегідь чинників. Остаточний результат ухвалення державою рішень визначається взаємодією безлічі чинників: станом економіки країни; впливом різних політичних об'єднань, партій і груп, що представляють інтереси бізнесу; пануючими економічними концепціями; дією переважаючих в суспільстві настроїв; вимогами міжнародних організацій і кредиторів уряду; станом світової економіки і світових ринків, і рядом інших.

Існуюча біфуркаційна схема ухвалення державних рішень породжує безліч альтернативних напрямів проведення реформ в рамках поля можливостей розвитку суспільства. У цих умовах необхідна ефективна модель законодавчих перетворень, в основі якої повинен лежати однаковий доступ до процесу вироблення вирішень всіх зацікавлених сторін. Тоді формуються синергетичні ефекти взаємодії між урядом, розробниками певних законів, фахівцями з даної

проблеми з різних регіонів країни, представниками бізнесу і іншими господарюючими суб'єктами. Підкреслимо, що така взаємодія це не дань моді, і не гра в демократію, а найважливіша умова нелінійного управління складними відкритими системами. По відношенню до системних реформ це дає можливість перейти від моделі «політичної модернізації», що припускає активну пропозицію інститутів з боку держави, до моделі «ринкової модернізації», що орієнтується на попит на інститути з боку самих учасників ринку. Таким чином, здійснювати кардинальні трансформаційні зміни без участі держави неможливо, але вони повинні здійснюватися на правах її співучасті, у взаємодії з іншими суб'єктами. Базовим механізмом такого управління може бути тільки партнерство, а точніше, внутрішня конвергенція, взаємне пристосування держави і інших макроскопічних суб'єктів ринкової макроекономіки.

Важливим моментом є, на наш погляд, те, що з радянських часів визначальним чинником соціально-економічного розвитку прийнято вважати так званий структурно-галузевий підхід. Він припускає необхідність вибору пріоритетних напрямів розвитку економіки, найважливіших галузей, передових технологій, на які і повинні бути направлені основні зусилля і виробничий потенціал суспільства. Але такий підхід представляється нам безперспективним по відношенню до економічних самоорганізаційних систем. Він, по суті, консервує структуру національної економіки, виходячи з наших сьогоднішніх уявлень про оптимальність такої структури, а тому, замість оптимістичних очікувань, може принести розчарування і збитки. Ніякий уряд сьогодні не може точно знати майбутнього напрямку розвитку синергетичних систем. Адже нелінійність складної відкритої системи припускає можливість її виходу, в точці біфуркації, на одну з безлічі альтернативних траєкторій розвитку. І те, по якій з цих траєкторій система може піти в майбутньому, є результатом впливу величезної кількості випадкових чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які *довгостроковому прогнозу не піддаються*. Можливості держави в довгостроковому плануванні і прогнозуванні у відкритому нелінійному конкурентному світі, значно відрізняються від тих, які були властиві закритій економіці. Ніякий уряд сьогодні не має, і не може мати, точних знань щодо геополітичної і гео економічної структури майбутнього (саме через його складність, відкритість і нелінійність). Тому, в ситуації, що радикально змінилася, на перший план виходять не галузеві пріоритети, а інститути, і, перш за все ті з них, які гарантують захист прав власності, економічну, політичну і інтелектуальну свободу, контрактне право, безумовне для всіх економічних агентів, включаючи і державу, а також чітке визначення «правил гри» на економічному просторі.

У даній постановці проблеми мова йде про те, що енергійне просування реформ вимагає в першу чергу формування ринкових інститутів, які разом з розвиненими грошово-фінансовими ринками створять міцну основу для ефективного розвитку економіки.

Наслідком тоталітарної економіки в Україні залишається надзвичайно велика роль особистих зв'язків і бюрократичних посад в державних ієрархічних структурах, що породжує корумпованість та бюрократизацію економіки. За даними звіту Світового банку, саме ці фактори виступають головними перепонами в розвитку економіки України, саме за цими показниками вона займає одно з найперших місць в світі. В сучасному світі головна межа між інституціональними економічними системами пролягає не в відмінності між ринковими та неринковими системами, не в відмінності між соціалістичними та капіталістичними системами, а в відмінності між системами корумпованими та бюрократизованими, з одного боку; і системами відносно вільними від бюрократизму та корупції – з іншого. З позицій синергетичного аналізу боротьба з цими явищами – це не ліквідація державного апарату управління, а його трансформація. Необхідно зробити його якісно іншим на основі підвищення інтелектуального рівня уряду країни, зростання кваліфікації кадрів державного управління. Показником трансформаційних процесів в цій галузі може стати вміння державних службовців збирати і аналізувати емпіричну інформацію, яка надає уявлення про реальні процеси, які відбуваються в країні, а також використовувати результати проведених аналітичних досліджень.

Досвід передових країн світу показує, що перш ніж приймати державні рішення, уряд повинен вміти провести розрахунки, використовуючи універсальну економічну модель «витрати – випуск» і побудовану на ній прогнозну динамічну модель. На сучасному етапі економічного розвитку України залишаються все ще невирішеними проблеми ринкової трансформації постіндустріального “ядра” економічної системи, а також проблеми збільшення доходів населення, переходу на ринкову пофакторну модель розподілу національного доходу. Рівень доходів, які отримує населення України, один із найнижчих серед пострадянських республік, що обумовлює низьку економічну самодостатність та соціальну активність самодіяльного населення. Відсутність дійсно ринкових відносин все ще характеризує економіку України як монокритеріальну модель економіки. Дійсно ринкова модель – багатокритеріальна, і її основою, з позицій економічної синергетики, є досягнення максимального рівня раціональності на основі здатності системи до саморозвитку. В процесі ринкової трансформації це передбачає процес накопичення такої соціальної енергії перетворень, яка приведе

до формування функціональної структури системи, як структури її подальшого розвитку.

Таким чином, економічна синергетика вимагає системного характеру аналізу всіх категорій економіки, загального пріоритету суб'єктно-об'єктної симетрії в побудові всіх сфер сучасного складного ринку, об'єднання механізмів економіки і механізмів суспільної свідомості. Економічна синергетика також включає в свій аналіз процеси глобалізації, міжцивілізаційну конвергенцію, формування масової суспільної свідомості, тобто всю складну систему глобальної ринкової макроекономіки.

## **2.2 Дематеріалізація виробництва в умовах інформаційної економіки та її мультиплікуючі ефекти**

Сучасна інформаційна економіка є багатосекторною. Вона включає сектор традиційної індустріальної економіки, сектор традиційної постіндустріальної економіки, сектор інноваційної економіки, сектор інформаційної економіки, венчурний бізнес, і інші кластери і сектори. Але для економічно розвинених країн фундаментом, що забезпечує системне функціонування всіх секторів економіки і держави в цілому, є *інформаційний сектор*. Інформація – це якісь знання і відомості, що створюються і накопичені людством, які реалізуються на практиці через людину, та впливають на існування і розвиток людського суспільства. Тобто інформація – це складова накопиченого і існуючого людського капіталу. До складу інформації входять накопичені людством наукові знання, методи і технології їх освоєння і використання, досягнення техніки, виробництв, культури, медицини, політики, спорту. У неї входять і досвід і навички (менталітет, традиції), передаються із покоління в покоління. Але інформація стає продуктивним чинником тільки у тому випадку, коли закладені в ній знання і відомості використовуються на практиці. Звідси витікає, що інформаційний ресурс – це ресурс розвитку діяльного і освіченого суспільства, що базується на використанні сучасних знань, досвіду і інформаційних технологій. В економічно розвинених країнах на інформаційні технології (ІТ) доводиться від 10-12% до 15-20% ВВП. Так, у Канаді і Ірландії їх доля досягає 15 - 20%, в США – 27-28%. Але, як вважає А. Курицький, і ці цифри, ймовірно, занижені [1, С. 47-48]. На відміну від економічно передових країн, в країнах Східної Європи на інформаційні технології (ІТ) доводиться менше 7-8% ВВП [1, С. 47-48]. Це порівняно небагато, хоча непрямий внесок ІТ в приріст ВВП істотно вищий, ніж їх частка у ВВП. Для того, щоб оцінити наскільки економіка країни належить до

інформаційного типу, фахівцями США був розроблений та званий *індекс глобальної інформаційної економіки*. При аналізі індексу глобальної інформаційної економіки розглядалися такі основні показники та їх складові:

1. *Робочі місця, що вимагають високої кваліфікації*. До складу цього показника входять: кількість кваліфікованих інженерних працівників; кількість інженерів на ринку праці кожної країни. Це робочі місця, що вимагають високої кваліфікації і великого об'єму знань, служать двигуном нової економіки. Такі посади пов'язані з інформаційними технологіями і/або вимагають інженерних знань. При цьому збільшується попит на висококваліфікованих керівних працівників. Крім того, у зв'язку із зростанням вимог до кваліфікації робочої сили, зростає необхідність в підвищенні рівня освіти.
2. *Наявність ІТ-спеціалістів*. Дана категорія охоплює такі показники: кількість кваліфікованих працівників в області інформаційних технологій на ринку праці кожної країни. Наявність керівних працівників. Кількість компетентних керівників на ринку праці кожної країни. Кількість студентів вищих навчальних закладів. Кількість учнів в державних і приватних вищих навчальних закладах у віці від 17 до 34 років.
3. *Глобалізація економіки*. Дана категорія охоплює такі показники. Експорт товарів. Експорт комерційних послуг. Прямі інвестиційні потоки за кордон. Прямі вкладення в майно за кордоном. Протекціонізм. Ступінь національних протекціоністських дій в цілях ліквідації імпорту іноземних товарів і послуг.
4. *Динаміка економіки і конкуренція*. Конкуренція в умовах нової економіки заснована на здатності компаній упроваджувати технологічні нововведення, в короткі терміни створювати нові товари і послуги ХХІ століття і випускати їх на ринок. Такі компанії за своєю суттю є динамічними і заповзятливими - вони можуть негайно і адекватно реагувати на умови ринку, що швидко змінюються. Ця категорія складається з наступних показників. Загальна продуктивність. Валовий внутрішній продукт на одного працівника. Мотивація працівників. Співробітники, які знайомі з цілями компанії і підтримують їх.
5. *Управління процесами*. Яка увага приділяється управлінню процесами (тобто якості, часу просування на ринок і так далі) в кожній країні.
6. *Підприємництво*. Наявність у керівних працівників компанії підприємницьких здібностей.
7. *Фінансове благополуччя компанії*. Наскільки фінансовий стан компанії допомагає підвищити її здатність до конкуренції.
8. *Венчурний капітал*. Наявність венчурного капіталу для розвитку бізнесу.

9. *Трансформація в інформаційну економіку.* Індустріальна економіка базувалась на операціях, що здійснювалися з реальними товарами, що супроводжувалось відповідними паперовими документами. В умовах інформаційної економіки операції здійснюються в електронному вигляді, що приводить до створення раніше неможливих віртуальних взаємин і середовища. Тому до складу даної категорії входять такі показники. Доступ до Інтернету. Кількість хостів на 1 тис. чоловік. Електронна комерція. Ступінь розвитку електронної комерції. Вкладення в телекомунікації. Середня величина відсотка від валового внутрішнього продукту. Використовувані комп'ютери. Частка від кількості використовуваних у всьому світі комп'ютерів. Потужність комп'ютерів. Частка від потужності (мільйони операцій в секунду) всіх комп'ютерів у всьому світі.

10. *Можливості для впровадження технологічних нововведень.* Розвиток інформаційної економіки забезпечується декількома новими чинниками, порівняно з тими, які діють в індустріальній економіці. В останній першорядну вагу мали матеріальні чинники, наприклад, трудові, капітальні і природні ресурси. Хоча вони і зберегли своє значення в умовах нової економіки, слід також враховувати і такі, раніше не існуючі можливості, як прискорення впровадження інформаційних і технологічних нововведень. В зв'язку з цим ця категорія включає наступні показники. Кількість виданих патентів. Середня щорічна кількість патентів, виданих населенню країни. Загальний об'єм витрат на дослідження і розробки. Загальна кількість працівників в країні, зайнятих в дослідженнях і розробках.

Індекс глобальної інформаційної економіки, який розраховується на основі наведених вище 10 груп показників, є важливим інструментом для визначення динаміки і стійкості економіки, а також технологічних можливостей і потенціалу кожної країни. Аналіз індексу глобальної інформаційної економіки дозволяє визначити рівень розвитку високих технологій в кожній країні. Такий аналіз служить основою для розробки програм переходу до інформаційного суспільства і оцінки ризиків, пов'язаних з цим процесом. Багато країн центральної Європи, зокрема і Україна, показували помітне зростання цього індексу в кінці 1990-х та на початку 2000-х років, проте в останні роки в них не спостерігається істотних вкладень в нову економіку, хоча саме використання інформаційних технологій є ключовим чинником ефективного переходу до нової економіки.

З іншого боку, як виявили аналітики, приріст ВВП в значній мірі визначає саме приріст ІТ. Тобто ІТ – це могутній каталізатор підвищення ефективності інших галузей і сфер економіки. Причина такого сильного впливу

приросту ІТ криється в могутніх синергетичних ефектах, які їх супроводжують. Основний внесок в зростання ВВП ІТ вносять через людський капітал як головний продуктивний чинник розвитку і зростання економіки. Це - і підвищення рівня і якості освіти, комп'ютеризація, новітні і доступні знання, ефективність їх використання, ефективна реструктуризація інститутів і фірм, зниження витрат природних ресурсів, доступ до інновацій, зниження корупції і так далі.

В даний час на ринках ІТ ефективно працюють дві групи країн:

- передові країни з розвиненою фундаментальною наукою (США, Великобританія, ФРН, Японія і деякі інші);
- країни, що активно використовують інновації і технології передових країн (Тайвань, Китай, Південна Корея і інші).

Ці дві групи країн поки ефективно доповнюють одна одну і володіють основною часткою світових ринків ІТ. Але з'явилася і третя група країн: Фінляндія, Швеція, Норвегія, Ірландія, Ізраїль, які зуміли прорватися на світові ринки зі своїми конкурентоздатними високими технологіями. Таку можливість їм забезпечила надзвичайно ефективна модернізація систем виховання, освіти, науки, сектору ІТ. Саме дуже високий рівень людського капіталу цих країн дозволив їм вирішити справді грандіозні наукові, інституційні, технічні і соціальні завдання, створити високо конкурентоздатні економіки в частині експорту високих технологій і зберегти при цьому переваги державних систем з соціально-орієнтованими економіками.

В цілому, могутні синергетичні ефекти у всіх сферах інтелектуальної діяльності закріплюють лідируюче положення в світовій економіці, геополітиці, світових інформаційних потоках, технологічному і інтелектуальному розвитку найбільших розвинених країн світу. Їх досвід переконливо доводить, що інформаційний потенціал або інформаційний ресурс ефективно працюватиме тільки в тому випадку, якщо країною, регіоном, фірмою або організацією накопичений достатній людський капітал високої якості, і створене і ефективно функціонує сприятливе середовище для його реалізації як продуктивного чинника. Іншими словами: інформаційний ресурс є необхідним, але не достатнім чинником реалізації ефективної інноваційної економіки, що базується на знаннях і їх інтелектуальних носіях – фахівцях високого рівня, здатних утілювати ідеї в нові інноваційні продукти і ефективно створювати і використовувати конкурентоздатні технології. Сучасну синергетичну інформаційну економіку, на нашу думку, точніше необхідно визначити як *економіку людського капіталу*, який і є необхідним і достатнім чинником і умовою створення постіндустріальної економіки або інноваційної економіки, що базується на знаннях, інтелектуальній



праці і високих технологіях і, в першу чергу, інформаційних технологіях.

Нова інформаційна реальність має своїм вагомим наслідком процеси дематеріалізації виробництва, які швидко розвиваються останнім часом. *Дематеріалізація виробництва* – це, перш за все, зниження матеріальної компоненти (тобто матеріальних і енергетичних ресурсів) в структурі витрат на задоволення умовної одиниці насущних потреб людини. Але, якщо в структурі суспільних витрат матеріальна складова знижується, її місце повинне замінюватися чимось іншим. Цим чимось і є інформаційна реальність, що розуміється в найширшому сенсі. Зокрема, це поняття включає наукові ідеї, нові принципи, технологічні рішення, інтелектуальну працю, програмні продукти і тому подібне – одним словом, все те, що, володіючи властивістю *нематеріальності*, здатне управляти потоками матеріалів і енергії в системах, забезпечуючих життя і діяльність людини.

Можна навести багато прикладів дематеріалізації сучасного виробництва, коли завдяки інноваційним відкриттям, в основі яких лежить принципово нова інформаційна складова, людству вдається різко зменшити матеріальні витрати обмежених ресурсів. Наприклад, майже невагомий і практично не споживаючий енергії калькулятор по функціях і швидкодії значно перевершує багатокілограмові обчислювальні механічні машини 1960-х років, що споживали багато енергії. А якщо скласти на одну полицю всі предмети, функції яких увібрав в себе мобільний телефон: від, власне, телефону – до калькулятора, диктофона, фотоапарата, відеокамери і багато чого ще, то ми налічимо не один десяток кілограмів. Додамо до цього тонни устаткування, на якому все це повинно було бути виготовлено, десятки заводів, де вироблялись як самі товари, так і згадані засоби виробництва, вагони і автомобілі, на яких вони перевозилися, потужності електростанцій, живлячих виробництво і споживання електроенергії, а крім того – сотні кілометрів ліній електропередач, необхідних для електропостачання, інших комунікацій, тонни початкової сировини і матеріалів (наприклад, магнітної і фотографічної плівки, хімікатів для її прояву і закріплення) – і можна отримати хоч і не повну, але все таки картину масштабів дематеріалізації виробництва на прикладі лише одного мобільника. При цьому вкрай важливо підкреслити, що процеси дематеріалізації виробництва в умовах інформаційної економіки мають значні *мультиплікаційні ефекти*. Це було відмічено в одній з доповідей Римському клубу, під красномовною назвою «Чинник чотири» (що в прямому перекладі означає: *помножити на чотири*) [2, С. 123]. Автори доповіді, оперуючи численними прикладами, переконують в необхідності і можливості досягнення мультиплікаційних ефектів дематеріалізації. Наприклад, якщо питоме споживання

палива автомобілями вдалося б понизити удвічі, це привело б до почетверення ефекту. Зокрема, до економії на паливі додалася б економія на будівництві переробних заводів, необхідних для отримання цього палива. Реальний же ефект – і того більше (до сказаного слід додати зниження збитку від забруднення атмосфери викидами, економію на комунікаціях, збільшення інвестиційного потенціалу за рахунок заощаджених засобів і багато що інше). Не дивно, що окрім згаданого принципу «чинник чотири» в літературі вже можна зустріти роботи з назвою «Чинник вісім» і навіть «Чинник десять».

Інтегральні ефекти дематеріалізації виробництва і споживання, дійсно, можуть на порядок перевершувати витрачені на це вкладення. Сьогодні провідні автомобілебудівники вже готові до виробництва масового автомобіля, споживаючого 1 л палива на 100 км шляху. Це означає, що в найближчому майбутньому автомобілі зможуть споживати палива в 5 разів менше, ніж зараз (і в 10 разів менше, ніж вони споживали ще яких-небудь 20 років тому). Це у свою чергу означає, що потреби в здобичі і переробці нафтопродуктів також скоротяться в 5 разів. А окрім цього в 5 разів менше буде потрібно заводів по переробці нафтопродуктів. Але і це ще не все: викиди шкідливих речовин в атмосферу від автотранспорту також знизяться в 5 разів. Правда, все це може відбутися за однієї умови: якщо кількість самих автоаматорів не зросте в 5 разів. Адже, що було доступне одному, стане доступним п'яти. Щоб цього не трапилося, необхідно, щоб інформаційно-технологічна революція у виробництві транспортних засобів супроводжувалася б інформаційними революціями в організації транспортних перевезень і стилі життя самої людини.

Слід зазначити, що дематеріалізація припускає не тільки зниження матеріаломісткості групи традиційно споживаних виробів (зокрема, тих же автомобілів), але і зменшення частки споживання матеріаломістких товарів. У структурі споживання населення багатих країн все більше місце починають займати нематеріальні види благ. Це і зрозуміло, матеріальні потреби (їжа, одяг, житло, транспортні засоби) в будь-якому випадку кінцеві. Інформаційні блага (подорожі, спорт, мистецтво, захоплення) не мають меж по глибині їх сприйняття. Безумовно, наші потреби ніколи не стануть повністю інформаційними (хоч б тому, що будь-яке нематеріальне благо може бути реалізоване тільки в сукупності з його матеріальним носієм: книгами, дисками, спортивним інвентарем, інше). Але частка того, що становить матеріальне, може бути понижена на порядок, якщо не на порядки.

В умовах дематеріалізації виробництва *інформація стає і провідним предметом праці*, тобто тим, до чого людина прикладає свою працю в ході

виробництва продукції. Адже і форма, і властивості предметів праці, які під час виробництва змінює людина, є перш за все їх інформаційними характеристиками. Поки розміри оцінювалися в міліметрах і сантиметрах, провідною формою були прямокутник і циліндр, а вироблюваним виробам була уготована одна єдина функція використання, інформаційні характеристики предметів праці не мали явних проявів. Людство почало усвідомлювати інформаційні характеристики предметів праці (зокрема, форму, властивості, функції) лише тоді, коли вагому роль почали грати: у розмірах – долі мікрона, у формах – конфігурації складної геометрії, у властивостях – здатності працювати в складних, небезпечних фізичних умовах, в споживних якостях – багатофункціональність. Саме тоді товаром почали ставати не ресурси і вироби (цеглина, цемент, сталь, автомобіль), але фізичні властивості і функції: точність, міцність, швидкодія, швидкість, надійність, якість, дизайн, ергономічність – забезпечувані цими товарами. І саме тоді в ужиток увійшло ще недавно незвичне, а зараз зрозуміле всім поєднання: співвідношення ціни і якості.

В умовах дематеріалізації виробництва *інформація все більше перетворюється і в засоби праці*. У сучасних засобах праці провідне значення інформації обумовлене двома причинами: по-перше, вона відіграє все більш першорядну роль у виконанні виробничих функцій; по-друге, частка її вартості в загальній ціні виробу досягає іноді 80-90%. Зокрема, на маленький електронний блок, що керує операційними режимами, доводиться близько 70% ціни сучасної пральної машини-автомата. Сьогодні інформаційні системи є невід'ємною частиною практично всіх основних фондів. Те, що інформація є ключовим компонентом обчислювальних машин і вимірювальних приладів, – очевидно і не вимагає додаткових коментарів. Але інформація виконує надзвичайно важливу (а деколи і ведучу) роль у функціонуванні інших елементів основних фондів: машин, устаткування, інструментів, пристосувань, транспорту, передавальних пристроїв. Навіть у структурі будівель і споруд все сильніше відчувається роль інформації. Інформаційні системи все повніше забезпечують необхідний режим їх функціонування (вологість, температуру, склад повітря і інші фізичні характеристики).

Таким чином, в умовах економіки знань інформація все більше починає виконувати функції тих ключових компонентів економічної системи, які раніше виконували матеріальні активи. Це і сировина, і засоби і предмети праці, і готова продукція, і предмети споживання, і капітал (інформація як джерело отримання прибутку), і товар (об'єкт купівлі-продажу). Інформація виступає і як об'єкт власності і як засіб її захисту.

Слід зазначити, що в умовах економіки знань роль товарів як інформаційних компонентів економічної системи продовжує неухильно збільшуватися. З синергетичної точки зору, саме за допомогою товарів підприємства обмінюються із зовнішнім середовищем (споживачами) речовиною, енергією і інформацією, здійснюючи виробничий метаболізм. Для соціально-економічної системи товари є також носіями інформаційних сигналів, за допомогою яких приводяться в рух трансформаційні процеси в суспільстві: виникають одні галузі, сфери діяльності, професії, соціальні групи, партії, і починають відмирати інші. За цим слідує зміна способу життя людей. Змінюються умови їх життя, пересування, зв'язку, види занять і розваг, області знань, навички, інше. Як правило, спостерігаючи за зміною пріоритетних видів товарів, можна розгледіти і загальний характер прийдешніх трансформаційних процесів суспільного життя в цілому.

У 2000 році людство перейшло не тільки рубіж між двома тисячоліттями. Це стало знаковою подією також в економіці. *Об'єм продажів інтелектуального продукту в світовій торгівлі порівнявся з вартістю товарної маси.* Реально ж частка інформаційних товарів ще вища, адже роль інформації навіть у виготовленні товарів, що мають матеріальну форму, підвищується з кожним роком. По деяких оцінках, *витрати на інформацію ще на рубежі тисячоліть склали три чверті від доданої вартості сучасної продукції.* У новій економіці все більше продають і купують не речовину і енергію, але інформацію, яка концентрована у виробках і послугах. Повний список подібних товарів, мабуть, зайняв би сотні сторінок. До нього увійшли б наукоємні промислові вироби (авіаційна і космічна техніка, прилади, хімічні реактиви, будівельні матеріали, зразки одягу і інтер'єру і тому подібне), фармацевтичні препарати, парфумерна продукція, засоби обробки інформації і зв'язку, твори культури і мистецтва, освітні технології і багато що інше. З обслуговуючої діяльності у виробництві і розподілі матеріальних благ інформаційні види виробів і послуг самі стають споживаним товаром. Це знакове явище. Пальма першості переходить від матеріальної людини «біо» до інформаційної людини «соціо».

Приведені приклади переконливо підтверджують той факт, що в синергетичній економіці інформаційні чинники стають основою суспільного виробництва, займаючи провідні позиції у всіх ключових компонентах економічної системи. Інформація стає основою засобів виробництва, визначаючи хід виробничих процесів, контролюючи основні його етапи і компоненти, включаючи забезпечення життя і діяльності самої людини на виробництві і в побуті. Інформація все більше займає місце предметів праці, бо в провідних

країнах частка витрат, пов'язаних з інформаційними чинниками, складає більше половини загальних виробничих витрат. І, нарешті, інформація все більше набуває форм товару, що продається і купується.

Але процес освоєння нового інформаційного простору не обмежується сферою виробництва і споживання продукції. Це – складне явище суспільного життя, що зачіпає і змінює весь комплекс суспільних зв'язків, виробничих відносин, базових устроїв, поведінкових принципів, стилю життя людей. Перехід до інформаційних товарів і послуг примушує корінним чином трансформуватися і соціально-економічні відносини, які були основою побудови суспільства. Інформаційні засоби в порівнянні з їх матеріальними аналогами володіють безпрецедентними властивостями. Будь-якою комп'ютерною програмою, конструкторською ідеєю або технологічним «ноу-хау» одночасно можуть скористатися всі жителі Землі. Вірно і інше: поява кожною з тиражованих програм не означає зникнення «десь чогось» (у сенсі матеріально-енергетичної субстанції). Програми виникають як би ні з чого легким натисненням кнопки. І навпаки: скільки не продавай програмну або відео - продукцію, її у продавця не убуває. При цьому покупець, який придбав інформаційний товар, тут же дістає технічну можливість самому тиражувати його, а значить, і продавати. На відміну від матеріальних товарів *інформаційні продукти не споживаються, а використовуються* – адже їх не можна "спожити" (у сенсі використовувати без залишку). Скільки їх не використовуй, менше не стає. Вони не зникають і фізично не зношуються (на відміну від їх матеріальних носіїв). Ці принципово нові властивості засобів виробництва і товарів не можуть не руйнувати характер традиційних економічних відносин, основою яких століттями залишалася матеріальність компонентів господарської системи і витікаючи з цього фізичні і економічні закономірності і принципи. Закладені в основу інформаційної економіки компоненти виробничої системи мають абсолютно іншу природу реалізації. Сьогодні ще зберігаються атрибути, які утримують каркас засад суспільства, що нині живе - матеріальні засоби виробництва, матеріальні блага, матеріальні засоби захисту суспільних засад. Це вони бережуть соціальний «генетичний» код, тобто інформаційну програму, по якій живе суспільство матеріалізованої культури. Але цей оплот, ця захисна «огорожа» стрімко тане. На відміну від верстатів або інструментів інформаційні засоби виробництва (наукові ідеї, принципи, ноу-хау і тому подібне) не можна оточити огорожею, закрити на замок, покласти в сейф – вони у всіх на виду, і все менше залишається перешкод для їх безперешкодного тиражування. Все менше надії залишається на технічно витончені численні ступені захисту програм, кредитних карток, документів,

товарних знаків. І чим менші наші надії на матеріальні засоби захисту і інформаційні коди, тим виразніше розуміння істини, що існує лише одна мембрана, що розділяє цілі творення і руйнування - це етичні засади людини, що і актуалізує проблеми розвитку освіти і культури.

У літературі, присвяченій інформаційному суспільству, наголошується і ще на один дивовижний феномен останніх десятиліть, який отримав умовну назву *«стиснення часу»*. Загальною ознакою цього є те, що в одиницю часу в соціально-економічному просторі планети почало відбуватися подій значно більше, чим 100 і навіть 50 років тому. Щоб проілюструвати це, приведемо лише декілька цифр, що характеризують зміну темпів впровадження наукових відкриттів у виробництво і зростання його ефективності. У другій половині XIX століття середній період заміщення технічних засобів нововведеннями складав 50 років. У першій половині XX століття він скоротився до 15–30 років, а в другій половині XX століття – до 5–10 років. В даний час він вимірюється роками, а в деяких галузях – місяцями. Так період конструкторських розробок, на основі яких створювався автомобіль 1990 року, вимірювався 6 роками, а для автомобіля, випущеного в 2005 році цей показник склав всього 2 року. У мікроелектроніці щорічно подвоюється складність і об'єм випуску інтегральних схем при 30% знижень витрат і цін. Ціна часу постійно зростає. Можна упевнено сказати, що сьогодні за одиницю часу людина встигає значно більше, ніж вчора. Проте у цього явища є і оборотна сторона медалі. Зростає і ціна упущених можливостей – ціна втрат і помилок. З неменшою упевненістю можна констатувати і те, що сьогодні ми не встигаємо значно більше, ніж вчора.

В умовах інформаційної економіки є всі підстави говорити також і про *«стиснення простору»*. Адже обмежений природними умовами простір життєдіяльності людини все більше наповнюється не тільки подіями, але і цілком матеріальними об'єктами, що забезпечують виробничу діяльність і соціальне життя людини. У міру зростання населення планети, наростання масштабів експансії людини в природу, збільшення потужності технічних систем, накопичення відходів, що утворилися, залишається все менше території, яку може використовувати людина. На тлі подій, що відбуваються, ряд дослідників навпаки, говорить про *«розширення простору»* [3, 4]. Напевно, є певний резон використовувати і такий образ. Адже, якщо за одиницю часу якийсь простір вміщає все більше подій, можна умовно говорити, що він як би *«розтягується»* – *«розширюється»*. Завдяки глобалізаційним процесам (інтернаціоналізації фінансової системи, транспорту, Мас-медіа, соціально-культурного життя, та інше) об'єктивно і суб'єктивно створюються передумови для розширення

соціально-економічного простору кожної людини, що живе на Землі, і кожного економічного суб'єкта, що діє. Не останню роль в цьому грає *віртуалізація виробничого процесу*. Зона дії віртуального підприємства може розповсюджуватися одночасно на багато країн, розташованих у всіх куточках планети. Цілком обґрунтовано ми можемо також стверджувати, що час діяльності людини також «розширюється». Віртуально людина легко проникає в минуле, реконструюючи і моделюючи багато подій, що відбувалися в історії. Це дає можливість зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки, що визначають хід протікаючих процесів. Подібний історичний аналіз виявляється безцінним для конструювання контурів вже теперішнього життя. Людина навчилася проникати і в майбутнє, прогнозуючи і моделюючи можливі наслідки схвалюваних рішень. Це дозволяє завчасно запобігати можливим помилкам і вибирати найбільш ефективні напрями розвитку. Тому в умовах інформаційної економіки одночасно мають місце обидва згадані явища: і «розширення», і «стиснення» простору-часу, в якому протікає діяльність людини. Для тієї інформаційної діяльності людини, що не має матеріальних обмежень, простір-час «розширюється». Формування ж матеріальних компонентів існування людини натрапляє на все жорсткіші обмеження і протікає в умовах простору-часу, що «стискається».

Аналізуючи роль інформаційних технологій в сучасній економіці знань, не можна не відзначити і точку зору їх критиків. Зокрема, відомий критик інформаційних технологій (ІТ) американський вчений Ніколас Дж. Карр стверджує, що широке використання ІТ, їх глобальна доступність приводять до нівеляції і навіть втрати конкурентних переваг фірм, ноу-хау і ринкові переваги яких базуються на цих технологіях [5, С. 57]. Н. Карр в критичній частині своєї книги пише, що інформаційні технології ведуть до вирівнювання умов роботи фірм у світовому масштабі. Зв'язано це з тим, що всі кращі технології і інновації порівняно швидко стають надбанням інших фірм, що мають достатні засоби для їх придбання та доступ до глобальної інформаційної мережі. Цю частину конкурентної боротьби за переваги на ринку проаналізував Майкл Портер [6]. Він позначив діяльність фірми, яка використовує всі кращі доступні на ринках технології і не має або не уміє зберігати свої власні ноу-хау, свої конкурентні переваги «політикою операційної ефективності фірми». Операційна ефективність означає виконання схожих видів діяльності краще, ніж це роблять конкуренти. Вона полягає в постійному поліпшенні показників поточної діяльності фірми і направлена на підвищення ефективності практичної діяльності, що дозволяє компанії краще використовувати наявні чинники виробництва, наприклад, за рахунок зниження браку продукції. Операційна ефективність потребує також

підвищення продуктивності праці, якості стандартних продукції і послуг, оборотності поточних активів, швидкості реалізації поточних рішень і завдань і ін. В протилежність цьому стратегія або стратегічне позиціонування на ринку означає здійснення відмінних від конкурентів видів діяльності або виконання схожої діяльності, але іншими шляхами, важко доступними конкурентам. Це і є стратегія конкурентних переваг фірми, виражена в її здатності розвивати власні ноу-хау, власні технології, і протягом тривалого часу забезпечувати свою інформаційну і загальну безпеку, підсилюючи свої конкурентні переваги на ринках. Політика операційної ефективності без розробленої і чіткої стратегії, без власних оригінальних розробок і винаходів, має свої обмеження і недоліки. Конкуренти дуже швидко переймають відомі передові прийоми менеджменту, нові технології, вводять удосконалення і кращі способи задоволення споживачів. Для реалізації конкурентоздатної фірми необхідні якісний людський капітал, сильна держава, що виконує свої функції в частині бізнесу і підвищена інвестиційна привабливість країни, регіону і конкретного підприємства. У Південно-Східній Азії все це є. І фірми цього регіону, наприклад, історично швидко завоювали світові споживчі радіоелектронні і комп'ютерні ринки. Проте всі їх успіхи базуються на ліцензіях розвинених країн, дешевій праці. І, зрозуміло, на високій якості людського капіталу, яка визначається менталітетом місцевого населення. В той же час, яскравим прикладом переваг використання розробленої стратегії є відмова фірм США від вдосконалення і випуску телевізорів в 1980-х роках і перехід на розробку і випуск програмного забезпечення і комп'ютерних технологій. В результаті - вони майже монополюють цей ринок на десятиліття, в той час як відомі японські компанії несуть величезні збитки. Тому з Н. Карром можна погодитися лише в тому, що інформаційні технології прискорюють і полегшують процес вирівнювання конкурентних переваг фірм, стратегія яких базується на поліпшенні їх операційної діяльності, а не на постійному вдосконаленні і посиленні (або підтримці) власних конкурентних переваг. З вищевикладеного виходить, що інформаційні технології і глобальні інформаційні мережі дозволяють фірмам країни з привабливим інвестиційним кліматом і високою якістю людського капіталу порівняно швидко вийти на світові ринки, завдяки доступності сучасних технологій. Тобто *інформаційні технології є величезним благом і чинником розвитку для країн з наздоганяюч ми економіками*. Вони поки що не ставлять своїм завданням досягнення першості на світових технологічних ринках в частині продажів ліцензій на передові технології. Вони зайняли свою нішу у сфері продажів порівняно дешевих споживчих товарів зниженої або середньої якості. І на цьому етапі цілком задоволені своїм



положенням, поступово просуваючись вперед в своєму загальному технологічному розвитку за рахунок імпорту технологій досить високого рівня.

Необхідно також наголосити, що для інформаційної економіки, де основними продуктивними чинниками виступають людський капітал і інформаційний ресурс, не діє стандартний закон спадної віддачі при зростанні масштабу виробництва і часу застосування. Закон спадної віддачі характерний для екстенсивних чинників зростання: звичайного фізичного капіталу, простої праці і природних ресурсів. Інформаційні продукти, нарощуючи свою якість і масштаби використання, демонструють зростаючу прибутковість в довгостроковому періоді і при зростанні масштабу виробництва. Суть цього ефекту полягає в тому, що інформація або інформаційний ресурс – це нові знання. І чим значніші, глибші і якісніші накопичені знання, і, відповідно, досвід працівників, тим вище і віддача від них, вище їх продуктивність праці і вартість продукції. Причому, процес цей нелінійний. Із зростанням знань і, відповідно, якості людського капіталу і інформаційного ресурсу, має місце ефект випереджаючого зростання ВВП і інших благ, що визначають якість життя суспільства. Тому процеси глобалізації дають величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу і отримання надприбутків корпораціям, що випускають конкурентоздатні інформаційні продукти. Синергетичні ефекти і сприятливе для працівників інтелектуальної праці загальне середовище привели до концентрації фундаментальних і прикладних наукових досліджень і, як наслідок, ліцензійних операцій в технологічно передових країнах з розвиненими інформаційними економіками: США, Японії і країнах Західної Європи (98% всіх продажів і понад 90% всіх закупівель), а також до підвищення ролі транснаціональних корпорацій в цій області, під впливом яких активізується внутрішньо фірмовий оборот ліцензій. Частка останнього оцінюється в 60% від загального числа світових ліцензійних операцій [7, С. 24].

Якщо в економічно розвинених країнах формується економіка знань та активно відбуваються процеси дематеріалізації економіки, в Україні все більше поглиблюються процеси *деіндустріалізації економіки*, яка, на відміну від західних країн, не має постіндустріального характеру. Прогресуюча деіндустріалізація, що прийняла в області високотехнологічних виробництв і машинобудування тотальний характер, мала місце, починаючи з 1990 року. Так, з 1990 по 2012 рік частка машинобудування в структурі промислового виробництва України зменшилася з 31 до 10,8%. Галузями промисловості, які складають основу промисловості України є металургія, енергетика, а також хімічна і гірничодобувна промисловість. Зокрема, доля чорної металургії в структурі промисловості

України збільшилась з 1991 по 2012 рік з 11 до 27%, і саме продукція чорної металургії складає майже половину експорту важкої промисловості. Тоді як провідні країни пов'язують своє майбутнє з нанотехнологіями, на Україні воно знову залежить від кам'яновугільних і залізрудних пластів Донбасу і Криворіжжя. Вітчизняна економіка все більше і більше перетворюється на сировинну периферію економічно розвинених країн. При цьому її динаміка досить жорстко прив'язана до руху світових цін на сталь, хімікати, зерно і соняшник.

Принципові зміни відбулися і відносно різкого зменшення долі промислового виробництва в об'ємі ВВП України. Так, у 2012 році в об'ємі ВВП частка промислового виробництва складала 34,4%, сільського господарства – 9,4%, в той час як доля сфери послуг збільшилася до 56,2%. При цьому в промисловості було зайнято 18,5% працюючого населення, у сільському господарстві – 15,8%, а у і у сфері послуг – 65,7% [8, С. 123, 345].

Слід зазначити, що економіка розвинених країн також все більше стає сервісною економікою. У структурі ВВП постіндустріальних країн сфера послуг вже давно перевищила 60%, а частка оброблювальної промисловості не досягає і 20%. Але на відміну від України, це була деіндустріалізація постіндустріального типу, в основі якої лежали процеси впровадження інноваційних технологій та значного збільшення продуктивності праці, переходу до інформаційної економіки, різкого збільшення ролі фінансового сектору економіки та швидкого впровадження результатів наукових досліджень. Ще в 1991 р. в США витрати на придбання інформації і інформаційних технологій вперше перевищили витрати на придбання виробничих технологій і основних фондів. Саме цей рік, на думку американських економістів, є початком інформаційної ери, тобто налічує вона трохи більше три десятка років. Базуючись на цьому, розвинені країни частину промислового виробництва передали країнам, що розвиваються, перш за все КНР. Саме ці процеси привели до зміни структури національної економіки і модифікації типу відтворення суспільного капіталу. В Україні ж процеси деіндустріалізації пов'язані з зупинкою неконкурентоспроможних машинобудівних підприємств, які не мають ринків збуту для своєї продукції. Ці процеси ще більше поглибились в результаті світової економічної кризи 2007–2009 років. За підсумками 2009 року ВВП України впав на 14,8%, що було одним з найгірших показників динаміки ВВП в світі. За той же рік промислове виробництво впало на 25,0% (сильніше падіння було тільки в Ботсвані і Естонії). Банківський сектор збільшив проблемні активи в 3,9 разу, інвестиції в основний капітал впали практично на 44%.

У нинішній ситуації для України поки зберігаються два сценарії подальшого розвитку. *Перший* пов'язаний з консервацією технологічної відсталості в умовах «залежного розвитку» з нестійкими темпами зростання, анклавним розвитком нових економічних структур, включених в сферу інтересів іноземного капіталу. *Другий* припускає, що Україна зможе просунутися по шляху індустріальної модернізації, скоротивши розрив в рівні соціально-економічного і технологічного розвитку з розвиненими країнами. Чинником, що ще більше актуалізує необхідність технологічної модернізації економіки України є активний перехід економіки розвинених країн до п'ятого та шостого технологічних устроїв. Відомо, що нині пануючий п'ятий технологічний устрій радикально виробничі потужності не оновлює. Інша ситуація в світі виникне, коли на Заході (в першу чергу в США) відбудеться зміна домінуючих устроїв, що вже намітилася, і пануючим стане шостий технологічний устрій. Шостий технологічний устрій – це цілісний процес, технології якого радикально удосконалять весь замкнутий цикл, від здобичі і отримання первинних ресурсів, до всіх стадій переробки і випуску кінцевої продукції. Між п'ятим і шостим технологічними устроями існує спадкоємність. Разом з тим вони розрізняються глибиною проникнення технології в структуру матерії і масштабами обробки інформації. П'ятий технологічний устрій заснований на застосуванні досягнень мікроелектроніки в управлінні фізичними процесами на мікронному рівні, а шостий – на використанні нанотехнологій, що оперують на рівні однієї мільярдної метра. На нанорівні з'являється можливість міняти молекулярну структуру речовини, додавати їй цільовим чином принципово нові властивості, проникати в клітинну структуру живих організмів, видозмінюючи їх. Ключові чинники шостого технологічного устрою – це нанотехнології, клітинні технології і методи генної інженерії, що спираються на використання електронних і атомно-силових мікроскопів, відповідних метрологічних систем. Його ядро – це нанoeлектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали і наноструктуровані покриття, оптичні наноматеріали, наногетерогенні системи, нанобіотехнологія, наносистемна техніка, наноустаткування. Галузі, що його несуть: електронна, атомна і електротехнічна промисловість, інформаційно-комунікаційний сектор, приладобудування, фармацевтична промисловість, сонячна енергетика, ракетно-космічна промисловість, авіабудування, клітинна медицина, насінництво, будівництво, хіміко-металургійний комплекс. В даний час розвиток шостого технологічного устрою стримується як незначним масштабом і подальшим удосконаленням відповідних технологій, так і неготовністю соціально-економічного середовища до їх широкого застосування. Хоча витрати на освоєння

новітніх технологій і масштаб їх застосування ростуть по експоненті, питома вага шостого технологічного устрою в структурі сучасної економіки поки що залишається незначною. Якісний стрибок відбудеться після завершення структурної перебудови провідних економік світу і переходу нового технологічного устрою до фази зростання, що очікується в середині наступного десятиліття. По прогнозах Наукового фонду США, до 2015 р. річний оборот ринку нанотехнологій досягне 1–1,5 трлн. дол. [9]. Природно, що розповсюдження в такому широкому діапазоні технологічних «чудес» не залишить «незайманими» не тільки просунуті галузі, але і відсталі виробництва. Відповідно не обійде радикальне оновлення ні металургію, ні хімію, ні сільське господарство. І ось тут над Україною, поки що байдужою до інновацій, може розвернутися економічна прірва. Причому звальяться туди, якщо заходи не будуть прийняті, не тільки технологічно галузі відсталі, але і галузі високотехнологічні, що складають основу технологічного розвитку країни. Такі галузі як авіаційна, ракетно-космічна, атомна, електротехнічна, верстатобудування і приладобудування, системи автоматизованого проектування в умовах недоступності технологій шостого технологічного устрою в найкоротші терміни стануть на тлі тих же виробництв інноваційно - просунутих країн безнадійно відсталими, і нікому не потрібними. У результаті, після першого краху економіки країни на початку 1990-х років, і другого краху, пов'язаного зі світовою фінансовою кризою 2007–2009 років, наступить третій крах, як результат неготовності країни до принципових змін, пов'язаних з неготовністю країни до нових технологій шостого технологічного устрою. Нині на базі власних зусиль Україні до проривних інновацій вже не дотягнутися. Економіка країни дуже технологічно відстала і до інновацій не адаптована. У Україні 58% продукції, що випускається, представлена 3-м технологічним устроєм (що панував в розвинених країнах в 30-і роки XX ст.), 4-й технологічний устрій складає 38%, а п'ятий технологічний устрій – тільки 4% (у розвинених країнах світу його частка складає 40–45%) [10, С. 355]. В результаті, в структурі експорту української продукції, частка високотехнологічної продукції складає всього лише 8% [10, С. 353]. Стан з інноваціями в Україні також гнітючий, якщо подивитися на нього порівняно зі світовими лідерами, і катастрофічний, якщо оцінити його з позиції майбутніх перспектив розвитку країни. За даними Держкомстату України, в 2012 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалося всього 11% підприємств [8, С. 27]. У розвинених країнах частка інноваційно-активних підприємств в 4–5 разів вище, і складає 60–70% загальної кількості підприємств. Тільки 3,9% підприємств в Україні витрачали кошти на науково-дослідні розробки (внутрішні і

зовнішні). Частка інноваційної продукції в загальному об'ємі реалізованої продукції вже багато років знаходиться в Україні на рівні 6–7%. Наукоємність ВВП в Україні скоротилася за період 1990–2011 рр. практично в три рази і склала 1%. Витрати на НІОКР скоротилися в 5 разів і наблизилися до рівня країн, що розвиваються. У 2012 р. внутрішні витрати на НІОКР склали в Україні — 1,08% ВВП, тоді як в країнах з розвинутою економікою цей показник коливається в межах 2,5–3%. В даний час частка витрат на наукові фундаментальні, прикладні дослідження в Україні відповідає рівню 1946–1950 рр., а абсолютна величина загальних витрат на науку відповідає рівню початку 1960-х років. Україна витрачає на науку в 7 разів менше, ніж Японія, і в 17 разів менше, ніж США. Проте реальність куди сумніше, враховуючи особливості нашого статистичного обліку, де мінімальний рівень новизни, необхідний для того, щоб віднести яку-небудь зміну до «інновацій», визначається «як нове для даного підприємства». Тому за своєю суттю вищенаведені статистичні дані відносяться швидше до квазі – інновацій і говорять лише про те, що в нашій економіці швидше є щось схоже на інновації і інноваційну активність, ніж самі інновації у власному сенсі цього слова. Дві третини так званої інноваційної продукції, про яку звітують вітчизняні товаровиробники, – це продукція нова лише для підприємства, тобто за своєю суттю, як така, вона не є інноваційною. Те, що ми записуємо в інновації, наприклад в гірничо-металургійному комплексі, в більшості випадків – це вже існуючі технології і продукти двадцятирічної давності. Рівень витрат підприємств на розробку нових технологій, продуктів і так далі, також надзвичайно низький. Наприклад, на виконання досліджень і розробок підприємства України в 2012 р. витратили приблизно 180–190 млн. дол. Для порівняння, промислові підприємства Фінляндії на наукові розробки в рік витрачають приблизно 3,5 млрд. євро (і це при населенні 5 млн. чоловік). Одна тільки корпорація Сіменс на науково-дослідні і конструкторські розробки в рік витрачає 5 млрд. євро.

В Україні очевидні і інші передумови наростаючої технологічної кризи. У промисловості середній знос основних фондів – 47–74%, середній вік машин і устаткування складає більше 20 років при нормі 9 років. І лише в деяких областях рівень технологій знаходиться в більш-менш прийнятному співвідношенні зі світовим рівнем. В цілому, по рівню розвитку високих технологій країна за останні роки «відкотилася» приблизно на 10–15 років назад. Це системне відставання. Все це ставить проблему *технологічної модернізації*, направленої на інноваційне оновлення економіки в розряд першорядних, що вимагає пошуку її рушійних сил, шляхів, джерел і чинників здійснення. У літературі висловлюється думка про те, що новим незалежним державам в середньо- і навіть довгостроковій

перспективі доцільно дотримуватися стратегії наздоганяючого розвитку і, отже, політики запозичення (імпорту) інновацій. Наводяться приклади Японії, яка почала робити ставку на інновації тільки в 1980-і роки, коли по рівню душевого ВВП вона порівнялася з європейськими країнами, а також приклади Ірландії і Китаю. При цьому випускаються з уваги, принаймні, дві обставини.

*По-перше*, країни, що володіють інноваційним потенціалом світового рівня, нехай навіть лише в деяких областях науки і техніки, а до таких відноситься і Україна, не можуть залишати його в бездіяльності або використовувати не в повному об'ємі, і таким чином піддавати його «фізичному» і моральному старінню, знижувати рівень його гомеостазу. *По-друге*, темпи наростання інновацій в XXI столітті прискорилися в багато разів в порівнянні з 1980-ми роками. *У-третьє*, інноваційні системи, що імпортуються, і їх складові важливі не стільки «самі по собі», скільки як ресурси для створення передових національних піонерних інноваційних технологій, що випереджають інші країни хоч би в окремих областях науки і техніки. Отже, українська національна інноваційна система повинна поєднувати інновації і інститути наздоганяючого і випереджаючого розвитку, запозичення і творення, тобто розробляти *стратегію "комбінованої постіндустріальної модернізації"*. Іншими словами, виходячи із загальних закономірностей довгострокового економічного зростання, стратегія модернізації і розповсюдження нового технологічного устрою в українській економіці повинна поєднувати три стратегічні напрями розвитку:

- стратегію лідерства в тих напрямках, де вітчизняний науково-промисловий комплекс має технологічні переваги;
- стратегію наздоганяючого розвитку в напрямках, де спостерігається значне відставання;
- стратегію випереджаючої комерціалізації в решті напрямів.

Стратегія "комбінованої постіндустріальної модернізації" не означає зменшення ролі власного науково-технологічного потенціалу. Накопичений науково-технологічний потенціал при всіх його недоліках дозволяє Україні не тільки виступати реципієнтом технологій, але і розраховувати на власні джерела інновацій. Країна все ще має в своєму розпорядженні великі можливості, що дозволяють використовувати науку і технології для підвищення конкурентоспроможності економіки і поліпшення добробуту населення. Причому переваги науково-технічної сфери полягають в порівняно низьких витратах отримання кінцевого результату. Не слід виключати і експорт інноваційних технологій, і не тільки в країни, що розвиваються.

Стратегія «комбінованої постіндустріальної модернізації» вимагає проведення грані між тими інноваціями, які доцільно імпортувати у вигляді технологій, і тими нововведеннями, які науково-технічна сфера України в змозі репродукувати самостійно. Само по собі запозичення зарубіжних технологій нічого незвичайного, і тим більше негативного, немає. Трансферт технологій охоплює і найрозвиненіші країни, і країни з середнім рівнем розвитку, і країни, що розвиваються. Головне – якого підходу при цьому дотримуватися. Для того, щоб мати сприятливі довгострокові наслідки, імпорт технологій повинен супроводжуватися їх обов'язковим поліпшенням, що дозволяє повернутися на зовнішній ринок як експортер відповідної продукції. Успішним в цьому випадку може бути рух від простого до складного. Поступове накопичення знань, досвіду і капіталу дозволяє з часом проникнути на ринки технологічно складній продукції.

Поряд з цим, вітчизняна економіка може залучитися до прогресивних тенденцій сучасного технологічного розвитку, до освоєння окремих постіндустріальних трендів через унікальні вітчизняні розробки в галузях космічних і ядерних технологій, біотехнології. У України є шанс увійти до числа країн, які після 2015 р. почнуть освоєння базисних виробництв шостого технологічного устрою, проте при виконанні ряду умов, найважливішим з яких є *різке збільшення норми накопичень і об'єму стратегічних інвестицій*. Модернізація економіки тісно пов'язана і з процесами її інтелектуалізації. Інтелектуалізація економіки пов'язана з розвитком інститутів, що забезпечують сфери виробництва знань (наука), відтворення знань (освіта), збереження знань (культура), і розповсюдження знань (інформація). Вказані інститути повинні мати необхідну державну і суспільну підтримку і бути орієнтовані на можливості участі в господарському обороті, пов'язаним з виробництвом і споживанням продукції, задоволенням необхідних матеріальних і духовних потреб людей.

Необхідно також враховувати, що в процесі розвитку інформаційної економіки і її дематеріалізації в економічно розвинених країнах швидкими темпами розвивається так званий *креативний сектор економіки*. Креативний сектор включає сферу культури та креативні комерційні види діяльності, що базуються на інтелектуальній власності у вигляді патентів, авторських прав, торгових марок і оригінальних розробок. Сьогодні річний дохід креативних галузей складає декілька трильйонів доларів. Загалом цей сектор об'єднує 6 сегментів: музика і театральне мистецтво; кіно, телебачення і радіомовлення; реклама і маркетинг; розвиток програмного забезпечення; література, видавнича діяльність; архітектура, дизайн і образотворче мистецтво. Вже зараз конгломерати індустрії розваг, об'єднуючі кіновиробництво, телебачення, музику, видавничу,

готельну справу, рекреаційні парки, прокладають шлях цьому новому сектору економіки, який у все більшій мірі привертатиме інвесторів. Одна з центральних ідей концепції креативної економіки полягає в тому, що представники творчих професій можуть впливати на розвиток не тільки окремих організацій, але на зростання і процвітання цілих міст і регіонів. До представників *ядра креативного класу* відноситься люди, зайняті в науці, техніці, математиці і програмуванні, архітектурі, дизайні, освіті, мистецтві, музиці і індустрії розваг, чия економічна функція полягає в створенні нових ідей, нових технологій і нового креативного змісту. Крім ядра, креативний клас включає велику групу креативних фахівців, що працюють в бізнесі і фінансах, праві, охороні здоров'я і суміжних областях діяльності. Креативний клас може складати близько 1/3 зайняті в постіндустріальній економіці. Концепція креативних індустрій сьогодні робить вплив і на вибір пріоритетів. Так, у Великобританії пріоритетними секторами економіки стають разом з аерокосмічною галуззю і суднобудуванням, індустрія моди, кіно, музики. У Німеччині на тлі зростаючої глобальної конкуренції, креативні індустрії також розглядаються як сектор з найбільшим потенціалом. Україна також має значний потенціал для розвитку креативного сектору економіки при відповідній його підтримці з боку держави.

Актуальність проведення активної політики постіндустріальної комбінованої модернізації вітчизняної економіки ще більше загострюється в умовах швидкого розвитку *процесів глобалізації економіки*, які відносно України ще більше поглиблюють процеси її деіндустріалізації, все більше перетворюють її економіку в аграрно - сировинний додаток економічно розвинених країн. Аналіз глобалізаційної економіки показує, що її закономірністю є той факт, що тільки порівняно невелика група розвинених країн перейшла на постіндустріальну стадію, а основна маса країн світу залишається на індустріальній і значна частина – на доіндустріальній стадії розвитку, що говорить про наростання *поліцентричного розвитку світового господарства*, де нерівномірність зростання окремих країн і регіонів перманентно модифікує розстановку сил в світі. У світовому масштабі поглиблюється диференціація між багатими і бідними країнами, відбувається розвиток одних держав на тлі деградації і розкладання інших. Так, середній дохід в США перевищує середній дохід в Африці в 20 разів. Співвідношення ВВП на душу населення в найбагатшій країні світу до середнього доходу в найбіднішій країні складає 120:1, а середній дохід найбагатшого одного відсотка громадян США перевищує середній дохід найбіднішого одного відсотка населення Конго в 5000 разів [11, С.191]. При цьому необхідно враховувати, що все більш наростаюча глобалізація світової економіки виступає достатньо суперечливим



процесом, що виявляється в:

- тенденції до ослаблення взаємозв'язків між елементами глобальної економічної системи унаслідок локалізації економічних відносин у формі макрорегіональних угруповань, фінансово-економічного егоїзму і націоналізму окремих країн, маргіналізації, витісненні бідних держав на периферію цивілізаційного розвитку і своєрідного «замикання» економік постіндустріального типу на самих собі;

- інтенсифікації взаємопроникнення національних економік, злитті і укрупненні економічних систем і міжнародних ринків, формуванні глобальних фінансових, економічних союзів, створенні наднаціональних органів управління;

- зростанні фрагментарності світового економічного простору, різноманітності траєкторій і поглибленні асиметрії національного господарського розвитку, локалізації економічної активності, посиленні культурної диференціації.

Для розуміння процесів впливу глобалізації на сучасний розвиток перш за все необхідно враховувати декілька стійких тенденцій, які сформувалися на рубежі двох тисячоліть. По-перше, радикальна зміна ролі фінансового сектору економіки, про що вже йшла мова раніше, який одночасно є і найбільш глобалізованим сектором світової економіки. Величезні наднаціональні фінансові інститути здійснюють колосальний вплив на економічний розвиток як передових країн, так і всього світу. Так, якщо в 1980 р. світові фінансові активи, що включають державні боргові зобов'язання, недержавні боргові зобов'язання, банківські внески і акції, перевищували світовий ВВП в 1,2 рази (12 трлн. дол. США і 10 трлн. дол. США відповідно), то в 2007 р. перші склали 195 трлн. дол., а другий – 55 трлн. дол. США, тобто в 3,5 разів більше. А об'єм вартості всіх фінансових паперів перевищує світовий ВВП більш ніж в 10 разів [12, Р. 134]. По-друге, перехід фінансової сфери на власну траєкторію руху дозволив упроваджувати в економічний оборот все нові фінансові інструменти, які все більше віддаляються від їх первинних аналогів. В умовах «деривативної революції» глобальні фінансові ринки перетворилися на могутнє джерело генерування фінансового капіталу, які знаходяться у все більшому відриві від реального сектору економіки, перетворюючись на віртуальний капітал.

По-третє, фінансова сфера стала провідною ланкою глобальної економіки, а сама глобалізація підірвала незалежність і відособленість національних економік, що змусило держави відстоювати національні інтереси як усередині країни, так і в світовому господарстві. Тому антикризові заходи як в національному (особливо в США і ЄС), так і в світовому масштабах почалися з вироблення нових «правил гри» для фінансових інститутів з метою забезпечення прозорості їх діяльності в

конкурентному середовищі.

Розвиток глобалізаційних процесів вимагає активного переосмислення ролі і місця держав і регіонів в сучасному світогосподарському розвитку, а також переосмислення традиційних концепцій державного регулювання ринкової економіки. Перш за все, глобалізація висуває підвищені вимоги до суспільного сектора, в орбіту якого втягуються так звані міжнародні суспільні блага. Звідси витікає парадоксальний, на перший погляд, висновок: глобалізація сприяє посиленню держави, оскільки значно відкрита економіка є нестійкою. Проте таке посилення відбувається не за рахунок зростання кількісних показників (нарощування державних витрат), а в результаті поліпшення якості держави як регулятора і постачальника суспільних благ. Під впливом глобалізації в західних суспільствах відбувається демонтаж концепції і практики «держави добробуту», на зміну якому, на думку деяких дослідників, повинні прийти «держава загальної праці» або «держава реальних можливостей». Разом з тим, в умовах глобалізації соціальна складова не відходить на другий план, а реалізується раціональніше. Так, наприклад, в основі реформування світової фінансової системи повинні лежати нові підходи, нові уявлення про інверсію функцій ринку і державного регулювання економіки в контексті глобальних тенденцій постіндустріального розвитку людської цивілізації.

Глобалізація економіки примушує перейти від дослідження міри втручання держави в дію ринкового механізму до виявлення міри участі держави в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов для трансформації національного господарства. З урахуванням відмічених вище тенденцій, слід чітко визначитися в питаннях про масштаби, сфери, механізми і інструменти державного втручання в розвиток національного господарства як складової сучасної глобальної економічної системи. У зв'язку з цим пріоритетними для національних систем регулювання економіки в умовах глобалізації стають наступні функції держави:

1. Визначення і реалізація стратегічних національних інтересів, формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни в транснаціональні відтворювальні процеси. Модернізація національних систем регулювання економіки пов'язана з соціальним конструюванням і експериментуванням, має багатоваріантну природу і вимагає управлінського впливу на основі відбору і селекції варіантів, що часто суперечать один одному.

2. Сприяння інституційним змінам, направленим на затвердження загальноцивілізаційних основ соціально-орієнтованого ладу ринкового господарства. Мається на увазі додання імпульсу виникненню і розвитку

інститутів, які надалі підкорятимуться еволюційному закону їх конкурентного відбору.

3. Підвищення національної конкурентоспроможності, стимулювання інноваційного розвитку, «виращування» підприємств – національних лідерів, конкурентоздатних на світових ринках, лобіювання інтересів вітчизняних товаровиробників на міжнародних тендерах, активна участь в міжнародних дебатах про принципи і правила світогосподарських відносин, вплив на поточну діяльність міжнародних економічних організацій.

4. Захист національної безпеки, попередження фінансових спекуляцій, контроль над ключовими ресурсами і галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, захист від зубожіння, міжнародної злочинності і тероризму.

Глобалізація висуває підвищені вимоги і до якості інституційного середовища. Мається на увазі, що за наявності слабких, нерозвинених інститутів (пануванні корупції, недосконалої законодавчої бази, несприятливого інвестиційного клімату) неможливий процес гармонійної інтеграції національної економіки в світове господарство. Так, відмічено, що прилив прямих іноземних інвестицій в країни з несприятливим інвестиційним кліматом приносить більше втрат, ніж вигод: іноземні інвестори, що приходять в таку країну, орієнтовані, головним чином, на проекти, що швидко окупаються, і не реінвестують прибуток, тому з часом *відлив прибутків починає перевищувати початковий прилив інвестицій*.

Вплив глобалізації на окремі країни визначаються комплексом суперечливих чинників, в т.ч. місцем нації - держави в міжнародному розподілі праці, в окремих владних блоках, позицією щодо міжнародної системи законодавства, взаєминами з основними міжнародними організаціями і так далі. В цих обставинах процеси інтеграції і дезінтеграції виступають як дієвий інструмент держави, що створює умови для визрівання інтернаціоналізованих відтворювальних циклів, як плацдарм для прориву до світового доходу. При включенні національної економіки і її регуляторів в глобальну господарську систему першочергового значення набуває уміння маневрувати інтеграційними формами союзів і здатність швидко створювати нові об'єднання і альянси.

В умовах глобалізації держава повинна підтримувати баланс між ступенем відкритості внутрішнього ринку і здатністю національної економіки виробляти конкурентний інноваційний продукт. У національних системах регулювання економіки відмічена суперечність знаходить свій вираз в раціоналізації співвідношення лібералізації і протекціонізму. При цьому протекціонізм в

зовнішній політиці розвинених країн направлений не стільки на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, а більшою мірою – на заохочення експансії і зміцнення позицій національних товаровиробників на світових ринках.

У відповідь на виклики глобалізації в березні 2010 року Європейська комісія запропонувала нову економічну стратегію під назвою «Європа 2020: Європейська стратегія інтелектуального, стійкого і всеосяжного зростання». Комісія визначила *три ключові чинники зростання*, які будуть задіяні протягом поточного десятиліття в економіці на рівні ЄС і національних рівнях: *інтелектуальне зростання* (smart growth) за рахунок розвитку знань, інновацій, освіти і формування цифрового суспільства; *стійке і екологічно збалансоване зростання* (sustainable growth) за рахунок розвитку низьковуглеродної економіки, ефективнішого використання ресурсів при виробництві продукції, підвищення її конкурентоспроможності, екологічності; *всеосяжне і справедливе зростання* (inclusive growth) за рахунок підвищення рівня зайнятості на ринку праці та боротьби з бідністю[13].

Прогрес в досягненні вказаних цілей оцінюватиметься за *п'ятьма цільовими показниками*, які служитимуть відправними орієнтирами для держав-членів ЄС при реалізації відповідних національних програм:

- зайнятість на рівні 75% населення у віці 20-64 років;
- інвестування в наукові дослідження і розробки на рівні 3% ВВП;
- частка учнів, які не закінчили середню школу, повинна бути не більше 10%, а не менше 40% представників молодого покоління повинні мати вчений ступінь або диплом про вищу освіту;
- зниження на 20 млн. людей, що знаходяться на межі бідності;
- забезпечення загального доступу до мережі швидкісного інтернету (30 Мбіт / з і вище) до 2013 року і підключення до інтернет-з'єднань (вище 100 Мбіт / з) до 2020 року [13].

Комісія пропонує включити до порядку денного для Європи 2020 цілий ряд флагманських ініціатив, реалізація яких стане загальним пріоритетом для всіх рівнів: організацій ЄС, держав - членів, місцевих і регіональних властей. Серед них можна виділити «Інноваційний союз», «Молодь на марші», «Цифровий порядок денний для Європи», «Ефективне використання ресурсів Європи – перехід до низьковуглеродної економіки», «Промислова політика зеленого зростання», «Порядок денний для модернізації ринків праці», «Європейська платформа боротьби з бідністю» [13]. Відмічені вище амбітні цілі навряд чи досяжні в зазначений період для України як, втім, і для багатьох країн ЄС, але вони дають чіткі орієнтири, в якому напрямі треба рухатися, долаючи наслідки

глобальної фінансової кризи, і повинні лежати в основі розробки національної стратегії економічних реформ. Це варто особливо підкреслити, оскільки серед наукового співтовариства сьогодні йде гостра дискусія навколо питань змісту модернізаційних проектів, перспектив європейського вибору України, оцінки потенціал інноваційного розвитку. Зокрема, цілком можна погодитися з положенням про те, що в Україні важливо «подолати ілюзорні уявлення про можливість забезпечення постіндустріальної трансформації української економіки вже на нинішньому етапі розвитку» [14, С. 209–210]. Дійсно, постіндустріальний етап розвитку вимагає, як мінімум, в три-чотири рази вищий ВВП на душу населення, чим рівень, досягнутий Україною; постіндустріальна економіка припускає стабільний внутрішній попит на відповідну продукцію, неможливий за відсутності могутнього середнього класу в країні; а затвердження зрілої системи постіндустріального розвитку зайняло в країнах Заходу практично всю другу половину ХХ століття. Тому, при визначенні стратегії економічної політики мова повинна йти, перш за все, про технологічну модернізацію виробництва як основу могутнього потенціалу зростання української економіки у відповідь на виклики глобалізаційної епохи. Важливе значення має система ефективних інститутів, могутня мотивація і активізація організаційного ресурсу як на рівні країни в цілому, так і на рівні окремих регіонів. Важливим напрямом посилення глобальної економічної інтеграції є формування регіональних кластерів, як центрів інноваційного розвитку, заснованих на сучасній технологічній інфраструктурі і новому інвестиційному кліматі. При поліпшенні останнього вони можуть отримати венчурне фінансування, у тому числі і іноземне. Поставлені завдання представляються абсолютно реальними для виконання при наявності відповідної політичної волі держави. Досить пригадати приклад Об'єднаних Арабських Еміратів, де всього за декілька десятиліть в пустелі створена індустріальна цивілізація, здійснений скачок з традиційного суспільства з примітивними технологіями і умовами життя до життєвих благ, створених світовою цивілізацією. Причому, блага доступні всім громадянам: безкоштовна медицина, освіта, державна підтримка всіх шарів суспільства, починаючи з дитинства. Соціально концентрований результат – тривалість життя близько 78 років, тобто на рівні найрозвиненіших країн (Японія, Швеція, Швейцарія). Держава звільнила громадян від податків і функціонує за рахунок ефективного функціонування державних підприємств. По політичному устрою - це монархія, але економіка функціонує на ринкових принципах, причому для підприємництва створені дуже сприятливі умови. Таким чином, сьогодні кожна країна і кожен її регіон здатні побудувати власну політику розвитку з урахуванням отримання можливих ефектів

від розвитку інформаційної економіки (економіки знань) на основі формування власних конкурентних переваг і радикальної зміни економічної політики, що проводиться державою.

### **2.3 Становлення інституційно-мережевого простору інформаційної економіки**

Закономірним результатом розвитку інформаційних соціально-економічних систем як систем синергетичних є і все більш широке розповсюдження мережевих структур. Як було відмічено вище, синергетичною стає ринкова економіка на певному етапі і при певному рівні розвитку, коли базисні, системоутворюючі функції переходять від реального до фінансового капіталу. Синергетична економіка – це економіка, яка постійно "пульсує" і знаходиться то в стані стиснення, то в стані розширення. «Стиснення» повертає господарські відносини до рівноваги і стійкості на основі примату фінансового капіталу і відновлення стратегічного каркаса економіки. «Розширення» вводить в економіку в стан нестійкості, нерівноважності і невизначеності. На етапі максимального розширення відбувається насичення економіки соціальними чинниками і критеріями. На цьому етапі різко зростає значення суспільної свідомості і ініціативності індивідів, діяльність яких направлена на зняття невизначеності, відновлення стратегічних засад суспільства і економіки. На етапі «розширення» відбувається і широке розповсюдження мережевих структур як нової форми інституційних зв'язків, як реакція господарюючих суб'єктів на зростання невизначеності, нестійкості і нерівноважності в розвитку сучасних соціально-економічних систем.

З такого функціонально-динамічного взаємозв'язку виходить, що *вибір того або іншого типу інституційних структур, до яких відносяться і мережі, не є абсолютно вільним, і залежить від накопиченої в економіці країни складності*. З іншого боку, через дію механізму негативних зворотних зв'язків, нова якість інституційної системи, що формується в процесі появи мережевих структур, додає економічній системі її специфічні і неповторні властивості, визначаючи тип суспільної системи за допомогою формування її «жорсткого інституційного ядра». В результаті нова і ефективніша інституційна система здатна створювати особливі механізми введення національних економічних систем в канал стійкої позитивної динаміки на основі впорядкування потоків ресурсів, товарів, грошей і інформації. При цьому слід підкреслити, що якщо на індустріальному етапі розвитку суспільства інституційна система по відношенню до економічної

системи виступала її підсистемою, то в синергетичних системах їх співвідношення принципово змінюється. У соціально-економічних системах, що самоорганізуються, взаємодія між економічною і інституційною системами, а також їх елементами, будується за принципом *гетерархії*, введеного в аналіз Д. Старком. "Гетерархія є новим способом організації, що є ні ринковим, ні ієрархічним. Тоді як ієрархії припускають відносини залежності, а ринки - відносини незалежності, гетерархії припускають відносини взаємозалежності (interdependence). Як впливає з самого терміну, гетерархії характеризуються мінімальним ступенем ієрархічності і організаційною гетерогенністю" [1, С. 55]. У ширшому контексті гетерархія характеризується Д. Старком як процес, в якому окремо узятий елемент – організаційний блок, структура генетичного коду, інститут і так далі - одночасно відображається в безлічі мереж. У такій структурі, через більшу складність циклів зворотного зв'язку, і все більш складну взаємозалежність, процес координування вже не можна проектувати, контролювати або направляти однонаправленим ієрархічним чином. У гетерархічній структурі економіка виступає вже не як надсистема, а як одна з багатьох рівноцінних універсумних складових, "кожна з яких в умовах сучасної біфуркації може робити вирішальний вплив на стратегію мезоуніверсумних змін, у тому числі і економічних" [2, С. 48]. Як форма, що самоорганізується, гетерархія служить відповіддю на виклики, що породжуються ситуацією невизначеності, яка пов'язана з динамізацією технологічних процесів, з економічною і політичною нестабільністю. Згладжуючи ієрархію без утиску різноманітності, за допомогою переважного горизонтального, а не вертикального – субординуючого делегування влади, а також через взаємодію і взаємодоповнення різних ціннісних стратегій, гетерархія здатна перетворювати невизначеність і неоднозначність на актив. Відмічена здатність гетерархії обумовлена тим, що мережеві структури, які її представляють, це структури, в яких потенційно існують зв'язки між всіма учасниками, деякі з них актуалізуються, породжуючи на час рішення задачі, що стоїть перед системою, певну ієрархію. Підкреслимо – мережеві структури не скасовують, а ускладнюють ієрархію. Вони діють як багатоцентрові системи, в яких, залежно від вирішуваних мережею завдань, *будь-який елемент мережевої структури може стати на чолі системи, підпорядковувавши собі на якийсь час всі інші елементи*. Таким шляхом мережеві структури забезпечують гнучкість економічної поведінки, економію на масштабах виробництва, збільшення полів розповсюдження інформації, а також сприяють зниженню трансакційних витрат, пов'язаних з отриманням інформації і здійсненням контролю за виконанням контрактів. Саме тому М. Кастельс називає сучасне глобальне суспільство

суспільством мережевих структур [4]. В умовах економічної свободи мережа грає роль ринкового регулятора, забезпечуючи перетікання вільного капіталу в перспективні і прибуткові сектори економіки. За мережевим принципом в умовах глобалізації корпорації будують свою структуру, свої внутрішні і зовнішні зв'язки, відмінності між якими стираються. Мережі визначають і відображають функціональні завдання економіки і суспільства. Тому *вони відображають саму суть економіки держави і її стан.*

Мережева структура нерозривно пов'язана з новими інституційними утвореннями, навколо них вона будується і сама надалі приймає форму інституту. По своїх управлінських можливостях, такі нові організації, як мережі, значно ефективніше колишніх інститутів, що ґрунтуються на «класичній» організаційній культурі. Ключова особливість мережевих структур – це їх здатність до ефективного самонавчання і освоєння неявно існуючих можливостей розвитку, що має дуже важливе значення для реалізації потенціалу соціально-економічних систем, що самоорганізуються. По суті, мережеві структури є безмежною, хаотичною, вільно циркулюючою в своїх станах мережею – ризою (за визначенням Ж. Делеза), формуючи нову людину епохи глобалізації, утворюючи її синергію, зближення властивостей особистості і характеру виконуваних нею функцій [4, С. 96]. У системах, що самоорганізуються, відбувається збільшення числа структур, що відповідають основним ознакам мереж, що дозволяє класифікувати сучасне суспільство як мережеве.

Серед трактувань слова «мережа» (network) в американському словнику знаходимо наступну: «Мережа – це розширена група людей з схожими інтересами, що взаємодіють один з одним, і що підтримують неформальний контакт з метою взаємної підтримки і допомоги» [5, Р. 1214]. У теорії конвенцій Л. Тевено мережеві відносини трактуються як «інвестиції у форми», тобто як вироблення таких загальних схем категоризації, в результаті яких "речі" стають незалежними від контекстів [6, С. 38]. На думку А. Олейника, учасники мережі створюють загальний "проект", в основі якого лежить певна формальна або неформальна угода [7, С. 136]. Ще раз підкреслимо, що збільшення ролі мережевих структур обумовлене, перш за все, тим, що в синергетичних системах всі економічні трансакції здійснюються в умовах все більш наростаючої невизначеності. Це може бути невизначеність щодо рівня цін на біржі, або невизначеність, пов'язана з найбільш вигідними об'ємами виробництва, або невизначеність, що стосується джерела фінансових ресурсів, необхідних для роботи корпорації і ряд інших. Ситуація невизначеності приводить до того, що господарюючі суб'єкти вважають за краще здійснювати трансакції з тими, з ким



вони працюють в даний момент, або з тими, з ким вже мали справу, або з тими, кого порадять надійні партнери. Зниження невизначеності в мережі відбувається за рахунок того, що:

- усередині мережі циркулює надійна інформація і ресурси;
- конфлікти, що виникають в мережі, вирішуються за допомогою неформальних механізмів, наприклад, через особисту бесіду;
- мережа сприяє підвищенню довіри до кожного з її членів;
- кожен учасник мережі має свою репутацію, тому його поведінка є більш передбаченою;
- підключення до мережі нових ресурсів не розхитує мережу, оскільки вони вводяться за допомогою надійних каналів;
- мережа зменшує ризики опортуністичної поведінки, оскільки спроби подібної поведінки можуть привести до втрати довіри і виключення з мережі.

Таким чином, в основі формування мереж лежать неформальний інститут довіри, наростання персоніфікованого характеру відносин, все більше розповсюдження позаекономічних переваг. Неформальні правила, що визначають міжособові взаємодії, в мережах інституціоналізуються і набувають об'єктивного характеру. Спочатку учасники, що намагаються створити мережу, розгортають свою діяльність у вже готовому інституційному порядку, відтворюють в своїх діях існуючі інститути, а потім створюють нові регулюючі правила і норми. Формуючи певну мережу, економічні агенти свідомо виробляють неформальні обмеження і правила, якими керуються в процесі функціонування мережі. Створена мережа сама перетворюється на нове інституційне утворення і може змінюватися під впливом зовнішнього економічного, політичного або соціального середовища. Мережева організація суспільства принципово змінює і положення держави, яка тепер стоїть не на вершині ієрархії, а є одним з рівноправних учасників горизонтальних зв'язків.

Можна виділити декілька параметрів мережевих структур, по яких можна диференціювати різні мережі: 1) щільність мережі – вимірюється кількістю агентів і числом зв'язків між ними; 2) ступінь централізації мережі – визначається тим, якою мірою агенти групуються навколо єдиного центру; 3) гомогенність мережі показує ступінь її однорідності або різнорідності; 4) сила і тіснота зв'язків в мережі (вимірюється кількістю контактів або операцій за певний період часу); 5) ступінь замкнутості зв'язків, що існують в мережі, і їх стійкість. Всі перераховані вище характеристики описують мережу як певну форму зв'язків. Ця форма визначає конфігурацію мережі в цілому, структурує позиції економічних агентів, і направляє певним чином їх практики. У виробничій сфері мережеві

структури найчастіше розповсюджуються у вигляді так званих "гібридних угод". Виникають альянси юридично незалежних фірм, які самостійно несуть відповідальність за основні стратегічні рішення, але при цьому активно координують свою діяльність. Франчайзинг, франшиз, мережі фірм, пучок довгострокових контрактів між організаціями, – все це підпадає під поняття «гібридних угод». Механізм адаптації, що діє в подібних угодах, відрізняється як від цінового, такого, що діє на ринку, так і від жорстко ієрархічного, характерного для інтегрованих організацій. Як вже наголошувалося вище, в таких співвідношеннях немає раз і назавжди даної ієрархії: одна економічна структура може домінувати над іншою залежно від адекватності в забезпеченні скорочення трансакційних витрат. На чолі ієрархії стає та структура, яка в даний момент часу здатна забезпечити для всіх учасників найменші трансакційні витрати. При зміні ситуації співвідношення фірм може змінитися. Таким шляхом відбувається становлення «мережевого суспільства», головною ознакою якого є локалізація трансакцій на певній території або в певному колі агентів.

Формами «мережі» є поширені на Японії «кейрецу» (групування бізнесових структур з різних сфер економіки), господарські кластери (група географічно близьких і взаємозв'язаних організацій, які діють в певній сфері і доповнюють один одного), регіональні мережеві структури. Зокрема, в Японії на відміну від дзейбацу, де основою управління був жорсткий централізований контроль, який ґрунтувався на пріоритетній ролі провідної компанії в акціонерному капіталі, в кейрецу сучасні внутрішньогрупові відносини характеризуються: взаємним володінням акціями; системою регулярних засідань керівництва всіх учасників мережі; сумісним фінансуванням компаній для реалізації великих і перспективних проектів; взаємними постачаннями і товарообміном; технічною співпрацею; значними особистими зв'язками; наявністю власної системи фінансових інститутів; організуючими функціями власної універсальної торгової мережі; створенням універсального багатогалузевого концерну. З 100 найбільших компаній Японії 70 з них є членами тієї або іншої мережі або кейрецу. Інший тип японських мережевих структур – сюдани – виступають як самодостатні універсальні багатогалузеві комплекси, які включають в свою структуру банки, страхові і трастові компанії, торгові фірми, а також цілий комплекс промислових підприємств, який представляють повний спектр галузей економіки. Верхній рівень сюданів складають горизонтальні об'єднання, які включають в середньому від 20 до 50 рівноправних учасників, які функціонують відповідно до основних принципів мережевих структур.

У широкому крузі колективних інституційних учасників мережі одними з ключових фігурантів виступають *промислові або інноваційні кластери*. Це своєрідні комплекси підприємств, промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління, профспілок, громадських організацій, союзів, груп по інтересах і так далі, які формуються шляхом територіальної консолідації і створення мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, які зв'язані технологічним ланцюжком і взаємодоповнюють один одного. Найбільш життєздатними є інноваційні кластери, які формуються на основі диверсифікації міжсекторальних зв'язків, що полегшує комбінацію чинників виробництва і створює умови для притоку інновацій. Територіальні інноваційні кластери ґрунтуються на стабільній системі розповсюдження нових знань, технологій, продукції. Привабливість інноваційного кластера для підприємців полягає, перш за все, в тому, що вони дістають можливість досягати високого рівня спеціалізації, що для окремо функціонуючої компанії сьогодні неможливе. В той же час в умовах мережі серед її учасників з'являються нові фірми, які обслуговують виникаючі ніші на високому професійному рівні. У кластерних структурах легше вирішується проблема залучення додаткового капіталу, оскільки географічна концентрація компаній - учасниць створює сприятливі умови для отримання внутрішніх кредитів, залучення венчурного капіталу, іноземних і внутрішніх інвестицій.

Тісна співпраця створеної мережі підприємств в розповсюдженні знань забезпечує їм величезні конкурентні переваги і позитивні синергетичні ефекти. Отримання останніх є найважливішою особливістю і перевагою мережевих структур. Отримуваний в мережі позитивний синергетичний ефект значно підвищує сукупні результати учасників мережі порівняно з рівнями ефективності кожного з них окремо. Саме досягнення *ефекту синергізму* є як передумовою, так і найважливішим результатом формування багатогалузевих, багатопрфільних мережевих структур. М. Портер, характеризуючи економічні кластери, підкреслює, що ця бізнес-структура створює додаткові ефекти продуктивності і конкурентних переваг, причому значущість кластера як цілого набагато перевищує сумарну величину фірм, які його складають [9, С. 221]. Як бачимо, мова йде про формування позитивних синергетичних ефектів. Синергетичні ефекти взаємодії, що виникають в мережі, обумовлені, перш за все, тим, що за ситуації, коли автономні господарюючі суб'єкти самостійно ухвалюють рішення, величина і їх вигод і їх витрат все одно залежатиме від рішень інших господарюючих суб'єктів. У результаті "індивідуальної поведінки" кожного суб'єкта, сумарний прибуток автономних господарюючих суб'єктів буде набагато

менший, ніж прибуток при організаційній інтеграції на основі кооперативності і когерентності рішень господарюючих суб'єктів. Необхідність узгодженості очікувань і дій штовхає фірми до створення мережі, яка дає можливість отримати додатковий дохід і уникнути невизначеності. Синергізм, що виникає в результаті, виступає результатом усупільнення навиків, діяльності, ресурсів або компетенцій, і є наріжним каменем успішної стратегії мережі як системи горизонтальних взаємодій між бізнес - одиницями. У діловій літературі синергізм називають ефектом « $2 + 2 = 5$ », підкреслюючи тим самим, що компанії об'єднуються в мережеві структури для того, щоб результати їх спільної діяльності значно перевершували їх досягнення окремо [10, С. 123]. Синергізм, що виникає в мережевих структурах, може виникнути по декількох напрямках: сумісний менеджмент і фінанси; загальні дослідження і розробки; загальний маркетинг; загальні операції, пов'язані з організацією виробництва, закупівлями, контролем над резервами і виробничим інжинірингом; загальні плани підвищення навиків персоналу. Тому синергетичний ефект підкріплює рішення більшості компаній, що створюють мережеві структури.

Важливим результатом взаємодії всіх видів синергетичних ефектів мережі є формування у них *синергії самоорганізації*, що значно збільшується при виконанні умов внутрішньо узгодженого функціонування всіх її елементів (інститутів, організацій, установ) за рахунок їх внутрішніх зв'язків, і відповідно до їх попередньої історії. Синергія самоорганізації приводить до формування у мережевих структурах здатності до гнучкого реагування і адаптації до зовнішнього середовища, що швидко змінюється. З іншого боку, формування синергетичних ефектів самоорганізації є тією мірою або порогом, після проходження якого мережева структура набуває принципово нових незворотних властивостей. В процесі ускладнення мережі, появи все нових і нових її учасників, синергетичний ефект від їх комплексної взаємодії ще більше наростає. Нова складна структура, що сформувалася, починає розвиватися швидше, ніж йшов розвиток до цього кожної з окремих її частин. Таким чином, отримання позитивних синергетичних ефектів є однією з найважливіших передумов формування мережі і одним з найбільш важливих результатів її діяльності.

У формуванні ефектів синергізму в процесі функціонування мережевих структур слід також розрізняти статичний і динамічний синергізм. *Динамічний синергізм* виникає тільки за ситуації, коли реалізація майбутньої стратегії мережі починається раніше, ніж поточна стратегія вичерпає себе. З позицій економічної синергетики розвиток мережі можна представити як єдність двох протилежних процесів: ентропії і дисипації. Якщо стратегія мережі перестає відповідати

ситуації зовнішнього середовища, що змінилася, відбувається процес «старіння» вже сформованих мережевих структур, і у зв'язку з цим – їх ентропія. Остання створює енергетичний і "будівельний" фундамент для утворення нових мережевих структур в процесі дисипації, тобто на межі між внутрішнім функціонуванням системи і її зовнішнім середовищем. При цьому якісним зрушенням (біфуркаціям) передують експансія внутрішніх і зовнішніх взаємодій прагнучих до єдності елементів складної системи. Завдяки такій експансії виникає невизначеність особливого роду, коли прирівнюється зміст параметра порядку і змінної порядку (по якій система оптимізується), більш того, параметр стає змінним. Саме біфуркація примушує мережеву структуру до вибору і тим самим до поглиблення її внутрішньої єдності. В результаті *динамічний розвиток мережі* виступає як сукупна зміна в процесах взаємозв'язку кількісних (збільшення або зменшення числових значень складників цілого), якісних і структурних змін мережевої структури. Це дає можливість побудови моделі взаємодій різних організацій, складових мережі, як взаємодій множин.

Важливим наслідком розвитку мережевих структур є істотне розширення доступу до інформації для всіх учасників обміну, що приводить до появи *інформаційного синергізму* за рахунок зростання швидкості пристосування фірм до попиту, що змінюється в мережевому середовищі (гнучкість фірм перетворила адаптацію пропозиції до попиту майже в миттєву). Електронна система комунікацій дозволяє зв'язувати попит і пропозицію безпосередньо, без посередників, по лінії "споживач – виробник", "бізнес – бізнес" (система B2B), що різко збільшує швидкість здійснення операцій і значно зменшує транзакційні витрати, наближаючи їх до нульових.

Інформаційний мережевий ринок практично усунув бар'єри для входження в галузеві ринки, оскільки на мережевих ринках утруднений контроль цін навіть з боку великих виробників. В більшості випадків розширення ринкової частки забезпечується не захопленням ресурсів недосконалим конкурентом, а створенням додаткових умов для задоволення потреб покупця. При цьому переваги крупних фірм у використанні ефекту від економії на масштабах різко зменшуються можливістю організації у віртуальному просторі фірм будь-якого розміру, необхідного для здійснення конкретного проекту. Набуває все більш широкого поширення практика створення фірм через мережу за *принципом «кіностудій»*, коли фірма створюється тільки для реалізації одного проекту, а потім розпускається. Така фірма не вимагає капітальних витрат для своєї організації, а розміри її трудового колективу визначаються масштабами проекту.

У мережевих інформаційних структурах виникає *і новий тип товару*: його характеризує не одноманітність зовнішніх властивостей і характеристик, а ступінь відповідності товару індивідуальному запиту покупця за наявності супроводжуючих послуг: детальної інформації про продукт і методи його виробництва, інструкції по застосуванню, післяпродажному обслуговуванню, пропозиції супутніх послуг і так далі. Подібні властивості електронного ринку в системі мереж відроджують багато рис ринку досконалої конкуренції. Як пише Б. Гейтс, "Інтернет допомагає будувати ідеальний ринок Адама Сміта, – ринок, на якому покупці і продавці без особливих тимчасових і грошових витрат знаходять один одного" [11, С. 24]. В той же час, Інтернет – економіка породжує і розкручує своєрідну спіраль фіктивної, але легальної економічної діяльності. Тут віртуальні фінанси починають опосередковувати віртуальні відтворювальні цикли, які, у свою чергу, базуються на віртуальних проектах. Звідси виникає феномен *віртуальної економіки*, що "живе" виключно в комп'ютерних мережах, відірваної від реальної економіки і можливостей управління нею. В результаті інтенсивно формується і вже діє принципово новий спосіб управління мережевою економікою – за допомогою контрольованого або керованого хаосу [12, С. 105] або політичної економії невизначеності [13, С. 138]. Особливу роль в цих процесах відіграють телекомунікаційні мережі: «... які є на даний момент базовою формою інфраструктури сучасної економічної системи, необхідною передумовою для здійснення перетворення економічних систем в інформаційну економіку» [14, р. 99]. Американський економіст А. Норман також підкреслює роль комп'ютерних мереж для розвитку суспільства: «Успіхи в комп'ютерній і комунікаційній областях створюють соціальну нервову систему, яка забезпечить уніфіковану основу для роботи, збереження і взаємодії всіх типів інформаційних об'єктів» [15, Р. 120]. Г. Малган взагалі вважає глобальну мережу основною організаційною формою світової спільноти: «Мережі перетворилися на основну організаційну форму постіндустріального, або інформаційного, суспільства» [16, Р. 19]. З приведених висловів про роль різних мереж витікає визначальне значення сукупності інформаційних мереж, а по суті, інформаційних процесів для створення і розвитку ефективної економіки і суспільства. При цьому всі без винятку дослідники відзначають, що постіндустріальна економіка, а на її базі і інформаційна економіка і інформаційні мережі виникають лише там, де є високий рівень і якість людського капіталу.

В той же час функціонування мережевих структур породжує і ряд проблем. Зокрема, якщо мережа як основний принцип переслідує стабільність, визначеність і стійкість, то подібна стратегія не здатна породжувати її динамічний розвиток.

В умовах середовища, що постійно змінюється, такі мережі, якщо вони не відкривають нових напрямів діяльності, можуть вичерпати себе. Певні проблеми виникають і в ситуації все більшого розростання інформаційних мереж Інтернет, виступаючих як комунікаційні канали формування нових мереж. У багатьох компаній, що використовують комп'ютерні технології, зокрема, у компаній, що працюють у сфері електронного банкінга (banking), виникає безліч проблем. Операції з інформацією в подібній мережевій структурі засновані на тому, що виникає ланцюжок, що складається з безлічі ланок, в кожному з яких відбувається збір і обробка інформації. Потім ці дані розповсюджуються по мережі, на їх основі здійснюються економічні трансакції. Якщо хоч би в одній з ланок інформація виявиться недостовірною, весь ланцюжок, збудований в мережі, може звалитися, зі всіма витікаючими звідси наслідками.

Особливої уваги вимагає *фігура лідера*, засновника мережі, що володіє технологією актуалізації поведінки інших її членів. Саме з діяльністю фірми-лідера, яка виступає як системний інтегратор, що формує мережу з формально незалежних компаній (найчастіше навколо нововведень), зв'язано формування мережових економічних структур. Фірма-лідер контролює ресурси мережі, особливо фінансові, але її панування засноване, в першу чергу на нових знаннях, нелінійне використання і нарощування яких дозволяє за допомогою створення поля перетину господарських функцій і міжінституційних взаємодій, формувати і утримувати системно-інтегровану мережеву модель. Тому поведінка фірми-лідера може бути неоднозначною і приводити до зменшення ефектів, що будуть отримувати інші учасники мережі.

Мережева організація, охоплюючи спочатку виробничу і інформаційну сфери, потім проникає і в інші підсистеми суспільства. «Мережі складають нову соціальну морфологію – мережева логіка пронизує виробництво (наприклад, ТНК), і створює нові форми: культуру, всі інститути влади, вторгаючись в повсякденне життя кожної людини. Мережеві структури забезпечують глобалізацію капіталу і децентралізовану концентрацію виробництва і праці. Капітал і праця підкоряються логіці мереж» [13, С. 38]. Без перебільшення можна стверджувати, що формування мережевої економіки стало провідною тенденцією в еволюції сучасної глобальної економіки. Специфіка виробничих мереж, які були сформовані за участю ТНК, полягає в тому, що ці корпорації тепер можуть активно працювати тільки за умови співпраці з іншими учасниками мережі. Самі ТНК також нерідко перетворюються на децентралізовані мережі з напівавтономними структурними підрозділами, які функціонують відповідно до умов країни, її ринків, виробничих процесів і продукції, яка випускається. Кожна з

таких напівавтономних структур прагне з'єднатися з подібними структурними одиницями інших ТНК у формі тимчасових альянсів, які формуються на основі кооперації між ТНК, напівавтономними підрозділами головної компанії і місцевими мережами. У результаті формуються *транснаціональні мегамережі*, в яких ТНК виступають хоча і важливим, але все-таки елементом. Прикладом таких мегамереж є інформаційна мережа, сформована індійськими, ізраїльськими, тайваньськими і іншими учасниками спільно з фірмами, що працюють в Силіконовій долині в США. Схожі об'єднання мереж сформувалися також в автомобільному виробництві, світовому аерокосмічному комплексі, сфері біотехнології і інших секторах глобальної економіки. Такі глобальні виробничі структури вже щільно покрили своєю павутиною нашу планету. Завданням кожної ТНК є визначення власного місця або у вже сформованих мережах, або у тих, що тільки формуються, з метою отримання конкурентних переваг і позитивних синергетичних ефектів.

Важливо звернути увагу і на те, що конфігурація мереж в єдину глобальну мережу формує не тільки особливий інституційно - мережевий простір соціально-економічних систем, що самоорганізуються, але і новий соціальний простір, з характерними для нього горизонтальними і вертикальними зв'язками між різними соціальними групами. Зміни, що відбуваються в мережі, *задають темп соціального часу*, який може сильно відрізнятись від звичайного астрономічного часу. Чим більше вертикальних і горизонтальних зв'язків в мережі, тим швидше тече соціальний час, тим більш невизначене майбутнє і тим важливіша роль релевантних знань для успішних дій індивідуумів в майбутньому. В результаті цього змінюється як само розуміння соціальності, так і її природа. Як відзначає М. Кастельс, суспільство мережевих структур, що формується, динаміка його суперечностей «складає саму суть того історичного процесу, на основі якого створюється нова кров і плоть наших суспільств» [14, С. 28]. Центрами влади в мережевій системі, на думку М. Кастельса, стає розум людей, а самотність особи міняє саму структуру влади і стає основою цієї влади. Нові соціальні рухи також мають мережеву природу і "виникають" як творці і розповсюджувачі культурних кодів і кодексів. У результаті, пише М. Кастельс, "інститути і організації цивільного суспільства, які будувалися навколо демократичної держави, навколо контракту між капіталом і працею, перетворилися на порожні шкаралупи, що все менш співвідносяться з життям людей. Трагедія і фарс полягає в тому, що в той момент, коли більшість країн, нарешті, завоювали собі доступ до інститутів лібералізму, ці інститути ... опинилися дуже далеко від структур і процесів, що грають сьогодні реальну роль, тому ... вони представляються



усмішкою на новому обличчі історії" [15, С. 134]. Інформаційні мережі перетворюються в єдину соціоінформаційну мережу, в якій містяться «центри влади» або, по термінології М. Кастельса, «рубильники», що впливають на конфігурацію мережі і напрям потоків, а тим самим на власність і владу. «Приєднані до мереж «рубильники» (наприклад, засоби інформації, що впливають на політичні процеси) виступають як знаряддя здійснення влади. Хто управляє таким «рубильником», той і володіє владою. Робочі коди і «рубильники», що дозволяють перемкнутися з однієї мережі на іншу, стають головними важелями, що забезпечують формування обличчя сучасного суспільства» [16, С. 236].

В умовах мережевого суспільства відбувається також швидка зміна тих неформальних інститутів (менталітету, традицій, національної культури), які склалися століттями і здавалися непорушними. В умовах глобалізації світові мережі, створювані ТНК, виступають розповсюджувачами глобальної масової культури, стимулюють переорієнтацію національних законодавств на західні стандарти, сприяють розповсюдженню нових неформальних норм в діяльності персоналу. Через розповсюдження споживчих стандартів поведінки створюються умови для зміни і ціннісних орієнтацій населення в цілому. Мережева логіка вторгається в сферу культури, щоб вивести людину з поля етичних цінностей і світу реальних людських відносин. Далекі події, що відбуваються десь там, далеко, в інших країнах, за допомогою медійних технологій усвідомлюються людиною як події власного життя. В результаті *відбувається ментальна еволюція, еволюція свідомості*. Якщо раніше інституційна поведінка індивіда визначалася тим національним середовищем, яке формувало його менталітет, традиції і ціннісно-духовні норми поведінки, то в системі світових інформаційних мереж, "в сумі чинників, що визначають характер соціалізації особи, відносно велику роль - реально або потенційно – грає механізм імітації «чужого», тобто не вкоріненого в даному середовищі. досвіду. ...Людина оцінює своє власне (і своєї соціальної групи, країни, нації і так далі) положення, життєві можливості, виробляє свою самосвідомість і аспірацію, виходячи із співвідношення власної ситуації з набагато ширшим колом економічних і соціальних ситуацій, чим в традиційних умовах обмеженого кола інформаційних контактів" [17, С. 6].

Аналіз мережевих структур показує, що мережі – це ще і мережева несвобода. Спостережуване в сучасних умовах розширення мережі соціальних зв'язків («протяжність соціальних зв'язків до меж планети»), супроводжується наростанням антиінституційних і антинормативних тенденцій, відмовою від традиції на користь вільного вибору індивідом між різними соціальними зразками соціально-економічної поведінки [17, С. 8].

Таким чином, особливістю синергетичних систем є утворення єдиного інституційно-мережевого економічного простору, в якому соціально-економічна структура суспільства все більш перетворюється на мережеву. Поява мережевих структур є закономірною реакцією на наростаючу нестійкість, невизначеність і нелінійність систем, що самоорганізуються, на зростання транзакційних витрат взаємодії і розповсюдження опортуністичної поведінки. Поява мережевих структур зв'язана і із збільшенням ролі інформації у функціонуванні синергетичних соціально-економічних систем. Саме мережева організація утворює канали, по яких відбувається інтенсивний обмін інформацією, товарами, послугами і ресурсами у відкритих складних системах. Мережа виступає як певна кооперативна когерентна взаємодія, при якій господарюючі суб'єкти, що формують мережу, зберігають економічну і юридичну самостійність, і власні економічні інтереси.

В той же час, мережеві структури є не статичною конфігурацією фіксованих зв'язків, а являють собою певну *динамічну процесуальність*. Найзначнішим результатом формування єдиного інституційно-мережевого економічного простору є поява в системі такої властивості, як *новий спосіб зворотного зв'язку*, що власне, і формує її здібність до самоорганізації. У мережевих структурах з'являються такі типи самоорганізації, при яких досягається автоматична реакція системи на зовнішні дії, максимальна відповідність поведінки системи умовам середовища (її адаптація, доцільність і розумність). По своїх управлінських можливостях, такі нові організації, як мережі, значно ефективніше колишніх організацій, поведінка яких ґрунтується на "класичній" організаційній культурі. Мережеві організаційні інститути ґрунтуються на ключовій особливості мережевих структур – здатності до ефективного самонавчання і освоєння неявно існуючих можливостей розвитку. Мережева організація базується на концептуальній єдності, неформальному лідерстві, автономії складових, персональному розподілі ризиків і вираженій креативності. Інституційна структура мережі найбільшою мірою характеризує соціально-економічні системи, що самоорганізуються, оскільки найбільшою мірою вписується в нестабільне середовище, гнучко реагуючи на його нестійкість і невизначеність. Гнучкість і неформальний стиль поведінки виявляються найважливішими перевагами мережі.

Таким чином, інституційний простір сучасних соціально-економічних систем, що самоорганізуються, все більш перетворюється на мережевий. У такій економічній системі визначальними рисами є висока динамічність, нестійкість і нестабільність. Синергетична соціально-економічна система, посилена новітніми інформаційними і телекомунікаційними технологіями, сформувала глобальні

мережі виробництва, капіталу і торгівлі, здатні привертати місцеві і регіональні, природні і інтелектуальні ресурси з якого завгодно куточка планети в мережеві структури. Сучасна глобальна економіка функціонує як мережа взаємозалежних секторів, які всі разом визначають характер економіки кожної країни і долі багатьох людей. В процесі формування таких мереж виникають певні вузли або центри, через які проходять величезні потоки інформації, технологій, товарів, послуг і кваліфікованої праці. У разі випадання з мережі якого-небудь вузла, позначені вище ресурси обходяться і без нього, продовжуючи рух в мережі. Але для окремого вузла від'єднання від мережі означає величезні втрати, відсутність перспектив і закриття доступу до джерел зростання. Тому аналіз можливостей і цінностей сучасної мережевої економіки для країн, фірм, окремих індивідуумів дає підстави стверджувати, що сучасному процесу формування і розвитку мереж в глобальному масштабі немає альтернатив.

Мережа знижує невизначеність і підвищує адаптаційні здібності економічних агентів. В результаті мережа породжує такі неформальні правила і норми, які набагато міцніше за формальні інститути, найчастіше створювані державою. Міцність неформальних зв'язків мережі обумовлена, перш за все, тим, що порушення правил взаємодій усередині мережі зачіпає позиції дуже багатьох учасників, і може привести до колапсу всієї мережі. Мережі породжують і великі технологічні можливості, швидше реагують на технологічні зміни і інновації. Як і будь-яка структура самоорганізації, мережа характеризується самостабілізацією, і розвивається в процесі активних взаємодій економічних агентів. Головний принцип мережевих структур – це гнучкість, оперативна реакція на нестійкість, нерівноважність, нелінійність і невизначеність навколишнього середовища.

## **Список використаних джерел до розділу 2**

### **Підрозділ 2.1**

1. Рюэль Д. Случайность и хаос / Д. Рюэль. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 192 с.
2. Теслинов А. Г. Развитие систем управления: методология и концептуальные структуры / А. Г. Теслинов. – М.: Глобус, 1998. – 314 с.
3. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах: Пер. с англ. / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985. – 419 с.
4. Сачков Ю.В. Эволюция учения о причинности / Ю. В. Сачков // Вопросы философии. – 2003. – №4. – С. 101 – 118.

5. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем / В. В. Василькова // Синергетика и теория социальной самоорганизации. – 1999. – №5. – С. 54 – 60.
6. Чернавский Д. С. Синергетика и информация (динамическая теория информации): изд. 2-е, испр. и доп. / Д. С. Чернавский [послел. Г. Г. Малинецкого]. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 288 с.
7. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма: пер с англ. / Ф. А. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 203 с.
8. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений. / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – 489 с.
9. Евстигнеева Л. Преодоление третьего пути / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2006. – № 1. – С. 130–144.
10. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: пер. с англ. / В.-Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
11. Князева Е. Н., Законы эволюции и самоорганизации сложных систем / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М.: Наука, 2000. – 229 с.
12. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 283 с.
13. Mainzer K. Thinking in Complexity. The Complex Dynamics of Matter, Mind and Humankind / K. Mainzer. - Berlin: Springer-Verlag, 1994. – P. 10–43.
14. Пригожин И. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках / И. Пригожин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 288 с.
15. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество и опасности / Дж. Сорос. – М.: ИНФРА – М., 1999. – 262 с.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
17. Лебедев В. В. Математическое моделирование социально-экономических процессов / В. В. Лебедев. – М.: Наука, 1997. – 245 с.
18. Евстигнеева Л. П. Экономический рост: либеральная альтернатива / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М.: Наука, 2005. – 519 с.
19. Тарасевич В. М. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке / В. М. Тарасевич // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 107 – 117.
20. Чешков М. А. Синергетика: за и против хаоса (заметки о науке эпохи Глобальной смуты) / М. А. Чешков // Общественные науки и современность. – 1999. - №6. – С. 125–138.

21. Тойнби А. Постижение истории: пер. с англ. / А. Тойнби – М: Наука, 1991. – 484 с.
22. Курдюмов С.П. Синергетика и системный синтез. Новое в синергетике: взгляд в третье тысячелетие / С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. – М.: Наука, 2002. – 430 с.
23. Васильев В. А. Элементы теории диссипативных структур: связь с проблемами структурообразования. Математическая биология развития / В. А. Васильев, Ю. М. Романовский, Д. С. Чернавский [Под ред. А. И. Зотина]. – М.: Наука, 1982. – 128 с.
24. Кохановский В. П. Философия и методология науки. / В. П. Кохановский. – М.: Наука, 1999. – 589 с.
25. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. / И. Пригожин, И. Стенгерс – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 310 с.
26. Майнцер К. Сложность и самоорганизация // Вопросы философии. – 1997. – № 3. – С. 45–65.
27. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем / Синергетика и теория социальной самоорганизации. – СПб.: Питер : 1999. – 430 с.

## Підрозділ 2.2

1. Курицкий А. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования / А. Курицкий. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2000. – 214 с.
2. Вайцзекер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача двойная. Новый доклад Римскому клубу: пер. с англ / Э. Вайцзекер, Э. Ловинс, Л. Ловин. – М. : Academia, 2000. – 400 с.
3. Ефимчук И. В. Закономерности развития индустриального хозяйства и перспективы мировой экономики / И. В. Ефимчук // Інноваційний розвиток суспільства за умов крос-культурних взаємодій: Матеріали другої міжнародної наукової конференції, м. Суми; Сумський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти. – СОІППО. - 2009. – С. 80–83.
4. Сухонос С. И. Логика эволюции человечества / С. И. Сухонос. – М.: Экономика, 2008. – 224 с.
5. Карр Н. Д. Блеск и нищета информационных технологий / Н. Д. Карр. – М.: Секрет фирмы, 2005. – 128 с.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2003 – 415 с.
7. Одинцев С. В. Место и роль интеллектуального капитала предприятия в современном мире / С. В. Одинцев // Наука и промышленность России. – 2002. – № 10 (66).– С. 87–94.

8. Статистичний щорічник України на 2012 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2013. – 569 с.
9. Екимова Н. Роснанотех: благо или зло для российской экономики [Електронний ресурс] // Режим електронного доступу: [http://kapital-rus.ru/strateg\\_invest/element.php?1D=5863](http://kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?1D=5863)
10. Геєць В. М. Національна інноваційна система та інноваційно-інвестиційна діяльність [В кн.: Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку] / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.: Фенікс, 2003. – С. 345 – 385.
11. Колодко Джегож В. Мир в движении / Джегож В. Колодко. – М.: Магистр, 2009. – 348 с.
12. IMF. World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries, October 2008. – Wash., 2008 – 345 P.
13. Росманн К. Європа 2020: Комісія пропонує Нову економічну стратегію для Європи: Прес-реліз Європейської комісії.-03.03.2010 [Електронний ресурс] // Режим електронного доступу: [http://ec.europa.eu/eu2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm)
14. Гальчинський А. С. Помаранчева революція і нова влада / А. С. Гальчинський.– К.: Либідь, 2005. – 378 с.

### Підрозділ 2.3

1. Дэвид Старк. Гетерархия: неоднозначность активнов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Дэвид Старк // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. – 412 с.
2. Тарасевич В. К стратегии универсумизации экономических преобразований / В. Тарасевич // Экономика Украины. – 2000. – № 11. – С. 42–50.
3. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 420–500.
4. Делез Ж. Логика смысла: пер. с франц / Ж. Делез. – М.: Раритет, Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – 480 с.
5. The American Heritage Dictionary of the English Language. 3-d Edition: Houghton Mifflin Company. 2000. – 5000 P.
6. Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований. Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Л. Тевено. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 19 – 45.

7. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. - № 8. – С. 132 - 149.
8. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
9. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер – М.: Издательский дом "Вильямс". – 2000. – 504 с.
10. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании. [В.кн.: Стратегический синергизм. 2-е изд.] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
11. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – М.: ЭКСМО, 2002. – 312 с.
12. Неклесса А. И. Управляемый хаос: движение к нестандартной системе мировых отношений / А. И. Неклесса // МЭиМО. – 2002. – №9. – С. 103 – 112.
13. Бауман З. Индивидуализированное общество: пер. с англ. / З. Бауман. – М.: Логос, 2002. – 390 с.
14. Martin W.J. The Global Information Society. Aldershot:Aslieb Gower;Brookfield, Vt. – USA:Gower. – 1995. – P. 99.
15. Norman A.C. Information Society: An Economic Theory of Discovery, Invention, and Innovation. – Boston: Kluwer Academic Publishers. – 1993. – P. 120.
16. Mulgan GJ. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication. – Oxford: Polity. – 1991. – P. 19.
17. Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода / Л. Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 11. – С. 37–51.
18. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура. / М. Кастельс. – М.: ИНФРА, 2000. – 435 с.
19. Кастельс М. Могущество самобытности. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / М. Кастельс. – М.: Academia, 1999. – С. 230–278.
20. Дилигенский Г. Глобализация в человеческом измерении / Г. Дилигенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С. 4–15.

## РОЗДІЛ 3 СУТНІСТЬ, ЗАКОНОМІРНОСТІ І ФАКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ ЯК МЕРЕЖЕВОЇ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 3.1 Основні види, економічні переваги, критерії та показники економічної ефективності діяльності кластерів

У теоретичних концепціях інформаційного суспільства, економіка якого ґрунтується на широкому застосуванні наукового знання, на перший план виходять процеси формування нових інститутів, які здатні створювати умови для реалізації інтелектуальних ресурсів. Відмінності між фірмами, регіонами та країнами у сферах володіння інтелектуальними ресурсами зумовлюють необхідність збільшення у структурі суспільного виробництва питомої ваги високотехнологічного сектору; зростання у складі виробленої продукції частки доданої вартості, створеної за рахунок інтелектуальної складової; зміни характеру людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності. Разом із процесами дематеріалізації виробництва основним фактором конкурентоспроможності економіки стає рівень її технологізації, а основним ресурсом добробуту кожної країни – створення умов для формування і реалізації творчого та інтелектуального потенціалу людини.

Інформаційна економіка характеризується взаємодією трьох сфер: системи науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок та інновацій; системи освіти і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу та системи інформаційно-комунікаційних технологій. Можна сказати, що в економіці на перший план виходять інтелектуальні продукти (інноваційні розробки) як результат наукової діяльності людини. Інноваційність стає важливою передумовою економічного розвитку як господарських комплексів окремих регіонів, так і країни в цілому. У зв'язку з цим, виникає необхідність формування такого типу господарських структур, які б стали генератором розробки інновацій та впровадження їх у економічну діяльність. Одними з таких структур на сьогоденному етапі економічного розвитку є кластери.

Фахівці Європейської кластерної обсерваторії виокремили групи кластерів залежно від трьох найвагоміших індикаторів їх розвитку, запропонувавши за аналогією з «зірковістю» готелів відповідну чотириступінчасту градацію – 0; 1\*; 2\*; 3\*, в основі якої – три основних індикатори (рівень «0» визнається не всіма інституціями ЄС):

- *розмір*, який автори цієї методики пов'язують із співвідношенням зайнятості у кластері та в цілому в ЄС, відзначаючи, що найважливішою



відмінністю має стати 10-відсоткове перевищення стандартизованого показника в регіонах – лідерах Європейського Союзу;

- *спеціалізація* визначається за умови, що регіон у межах європейського поділу праці виділяється специфічною кластерною категорією серед 10% успішних регіонів ЄС з високим рівнем зайнятості у відповідному виробництві;

- *фокус* враховується, якщо на кластер припадає більша частка у структурі зайнятості регіону, зокрема, якщо він входить до ТОП – 10 кластерів подібної категорії, для яких характерна найбільша питома вага зайнятості в цьому регіоні.

Питома вага «вищих» кластерів (3\*) в економіці ЄС є незначною та оцінюється в межах 8% (при питомій вазі у потенціалі території – 1,58%). Натомість кластери 1\* становлять абсолютну більшість – 66% (питома вага в потенціалі території – 13,65%). Кластери другої групи (2\*) складають близько 26%. Експерти вважають, що «зірковість» з часом може змінюватися, отже, потрібний постійний моніторинг цього процесу.

За даними Європейської кластерної обсерваторії, на початку 2011 року понад 40% сукупної робочої сили ЄС було задіяно на підприємствах, що входили до одного з майже 10.000 існуючих тут кластерів. Регіональні відмінності між ними є доволі значними – від 50% в державах – лідерах до 25% у країнах – нових членах Європейського Союзу, що яскраво ілюструє наявність різних моделей кластеризації. Фахівці обсерваторії поділяють всі існуючі приклади кластерних структур на 38 торгових секторів.

Сучасні кластерні структури мають шість ключових характеристик [1, С. 97–100].

По-перше, це географічна концентрація підприємств. Ефективність локального розташування компаній-учасників кластера обумовлюється дією жорстких (незмінних) та м'яких факторів. Жорсткі фактори включають в себе: специфічні природні або інші унікальні виробничі ресурси певної території; мінімізацію трансакційних витрат, в тому числі за рахунок науково-технічного обміну; ефект масштабу, що виникає в разі взаємодії групи взаємопов'язаних підприємств визначеної сфери економічної діяльності; оперативність обміну інформацією між учасниками кластера, зокрема зі споживачами.

Сутність м'яких факторів тісно пов'язана з категорією «соціальний капітал». Безпосередній щоденний контакт співробітників різних компаній забезпечує виникнення довірливих відносин та розповсюдження так званих некодифікованих знань (досвіду, навичок, вмінь, які не закріплені формально).

Другою важливою характерною рисою кластера є спеціалізація. Сутність цієї риси полягає в тому, що всі учасники кластера сконцентровані навколо

основного виду економічної діяльності, що поєднує у єдине ціле всі інші напрямки господарювання. В цьому випадку між підприємствами кластера виникають як відносини «виробник-покупець», так і спілловверні ефекти (ефекти поширення). Останні виникають у разі формування якісно нових видів діяльності або підприємств в результаті новаторської комбінації традиційних ресурсів, форм виробництва, взаємодії існуючих компаній.

Третя риса кластера – це гетерогенність учасників. Традиційно до кластера входять підприємства, державні органи, науково-дослідні інститути, фінансові установи та інститути соціального партнерства. До останніх належать торгово-промислові палати, профспілки, торгові союзи, організації технологічного трансферу, центри якості, стандартизації та сертифікації продукції, науково-дослідні інститути, лабораторії, університети, а також спілки-практики (групи робітників, неформально пов'язаних між собою спільним досвідом в сфері інноваційної діяльності, що утворюються з метою реалізації конкретних завдань).

По-четверте, кластери характеризуються співробітництвом та конкуренцією між учасниками. Суб'єкти кластера взаємодіють між собою з метою забезпечення основної діяльності, залучаючи при цьому більш якісні ресурси, недоступні для використання кожною компанією ізольовано; розподіляють економічні ризики та відповідальність між учасниками кластера. Разом з тим, існуюча конкуренція між різними учасниками кластера спонукає їх до постійного самовдосконалення.

По-п'яте, кластер характеризується оптимальністю його розміру. Це означає, що для ефективного функціонування кластера важливо визначити таку кількість учасників, яка призведе до виникнення ефектів масштабу, охоплення та синергетичного.

Ефект масштабу переважно пов'язаний із ядром кластера, навколо якого групуються інші учасники кластера. Таке підприємство організує систему виробництва, спеціальної освіти та науково-дослідного комплексу. До того ж, поняття «кластер» розглядається як організоване співробітництво всередині регіонально та технологічно окреслених груп компаній. Організації та підприємства навколо кластера тісно взаємодіють для посилення колективної конкурентоспроможності. Взаємодія здійснюється у межах стандартизованої системи корпоративного управління. Неприбуткові підприємства кластера долають нижню межу рентабельності за допомогою спеціалізації, що забезпечує підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

Ефект охоплення (розширення) обумовлений існуванням фактору виробництва, який може бути застосований одночасно для виготовлення декількох видів продукції. Цей фактор характеризується багатofункціональною

природою. При групуванні фірм у кластери ефект охоплення значно посилюється, так як виникає можливість використовувати багатофункціональний фактор на різних підприємствах при мінімізації трансакційних видатків, пов'язаних з його передачею.

Ефект синергії виникає в разі плідного співробітництва підприємств кластера, коли результат роботи кожного окремого суб'єкта впливає на загальний результат роботи кластера і навпаки. Більш детально цей ефект буде розглянуто далі.

Існування трьох зазначених ефектів (масштабу, охоплення та синергії) дають змогу отримати додаткові конкурентні переваги учасникам кластера та підвищити показники рентабельності продукції.

Останньою і особливо важливою шостою рисою кластерів є інноваційна активність фірм-учасниць. Кластер включає в себе весь інноваційний ланцюг від генерації наукових знань і формування на їх основі бізнес-ідей до реалізації товарної продукції на традиційних і нових ринках збуту [2, С. 15]. Кластерна структура є підґрунтям створення «сукупного інноваційного продукту» - особливої форми інновацій. Причому, об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему розповсюдження нових знань та технологій. Найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів у інновації, а інновацій – в конкурентні переваги, є формування мережі стійких зв'язків між всіма учасниками кластера. До факторів, які сприятимуть цьому процесу можна віднести: інтенсивність конкуренції в галузі, рівень підприємницької культури та активності в регіоні, забезпеченість регіону інтелектуальним капіталом та нематеріальними активами.

Наявність компоненту гетерогенності учасників свідчить про можливість використання теорії мереж у дослідженні кластерів. М. Портер стверджує, що кластер не є лише сукупністю його складових елементів. Тобто теорію кластеризації можна вважати об'єктом дослідження економічної синергетики, а при її моделюванні використовувати нелінійні динамічні системи. З позицій синергетики кластери виступають як нерівноважні відкриті системи, для яких характерна кооперативна когерентність, тобто поведінка складових елементів як єдиного цілого.

Однак не всі дослідники поділяють такий підхід. Зокрема, С. Соколенко [3, С. 20] визнає, що кластери суттєво відрізняються від мережевих організацій. На його думку, мережі мають невелику кількість учасників (5-20 компаній), які зазвичай розташовані на незначній території (місто, район,

регіон) та потребують невеликого фінансування. Кластери, на відміну від мереж, об'єднують компанії багатьох галузей промисловості, навчальні заклади, бізнес-асоціації, фінансові й урядові установи, тобто включають приблизно 5-150 компаній, які розташовані на більш широкому географічному просторі (територія держави), та вимагають вищого рівня фінансування. Таким чином, автор вважає, що кластери є більш широким поняттям, ніж «мережі». Однак з автором важко погодитись, розглядаючи різні типи кластерів і різноманітні моделі кластерної організації економіки.

Тому погоджуючись з Бігун І. В. [4, С. 95], яка вважає, що кластери є типом мережових структур, а саме – міжорганізаційними мережами, що об'єднують ресурси та компетенції не тільки фірм, а й організацій різного типу. Цей тип мереж демонструє наявність елементів співрегулювання, тобто сумісної участі у регулюванні учасників ринку, завдяки чому вдається вирішити проблему балансування інтересів різних суб'єктів господарювання. Автор зазначає, що учасники кластерів взаємодіють між собою через наявність сталих різноманітних зв'язків з метою найбільш ефективного використання наявних специфічних конкурентних переваг їх учасників задля досягнення поставлених соціо-еколого-економічних цілей. Це продукує вигоди для фірм-учасників кластера.

Крім того, як відмічають Є. В. Крикавський та О. А. Похильченко [5, С. 69–74], кластер є формою організації бізнесу, що поєднує дві протилежні сили: конкуренцію та кооперацію. Ринок надає можливості агентам досягати своїх цілей не тільки завдяки механізму суперництва (конкуренції), але і через постійну взаємодію між ними з метою досягнення тривалих конкурентних переваг, що утворюються за рахунок виникнення синергії, консолідації та ефективному використанню ресурсів, знешкодженню конкурентів тощо. Гармонізація конкуренції та кооперації в межах ринку отримала назву «кооперенція» (від англ. *cooperation*). Цей термін, введений у наукову літературу американськими економістами А. Brandenburger та В. Nalebuff, викликає особливий інтерес з погляду вивчення кластерів.

Концепція кластеризації передбачає оптимальне поєднання конкуренції та кооперації, умови існування яких представлено у таблиці 3.1.

Існування трьох типів взаємозв'язків між учасниками кластерного об'єднання – кооперації, конкуренції та кооперенції – є ще одним аргументом на користь мережевої природи таких структур. Коопераційні відносини характерні для забезпечення зв'язків між суб'єктами, що перебувають на різних ланках ланцюга створення вартості – між постачальниками та виробниками. Підприємствам однієї ланки у сфері генерування ідей, товарів або послуг

притаманні конкуренційні зв'язки. Так забезпечується мінімізація негативних наслідків, які є результатом поєднання вищезазначених процесів, якщо вони розглядаються окремо одне від одного.

Таблиця 3.1 – Типологія відносин між учасниками кластерного об'єднання [5, С. 73]

Відносини між учасниками кластера	Інтенсивність відносин	Сила зв'язків	Форма зв'язків	Рівень довіри учасників	Ринкова позиція
1	2	3	4	5	6
Коопераційні	велика	значна	формальні неформальні	високий	слабка
Конкуренційні	велика	слабка	неформальні	низький	сильна
Кооперенційні	велика	значна	формальні неформальні	середній	сильна

Кластерні моделі набули широкого розвитку в економіці різних країн світу. Це, на думку вітчизняного науковця М.П. Войнаренка, пов'язано з дією двох груп чинників: класторуотворюючих та кластероформуючих [6, С. 78–84].

Чинники, які впливають на утворення кластерів, включають такі три „К”: концентрацію, комунікацію й конкуренцію, а інші, сприятливі до якісних змін у результаті створення кластерів – три „С”: спеціалізацію, співробітництво й синергію (рис. 3.1).

Три „К” є передумовою появи окремих адміністративно-територіальних одиниць нових утворень типу кластерів. Адже концентрація як процес зосередження засобів виробництва, працівників, наукових досліджень, інформаційних систем і т.п. на певних територіях або підприємствах сприяє помноженню зусиль перерахованих вище факторів для забезпечення лідируючих позицій в галузі в даному регіоні й створенню передумов для майбутніх полюсів зростання. Комунікація – припускає наявність процесу регулярного обміну інформацією між постійними учасниками кластерних об'єднань. Залежно від особливостей відносин і структури кластерних об'єднань на практиці можуть бути використані різні типи комунікацій.

Від вертикальних – коли потоки інформації передаються між нижчими і вищими рівнями системи керування, до горизонтальних – коли обмін інформацією відбувається між однаковими за рівнем ієрархії підрозділами й службами підприємств, учасників кластерних об'єднань.

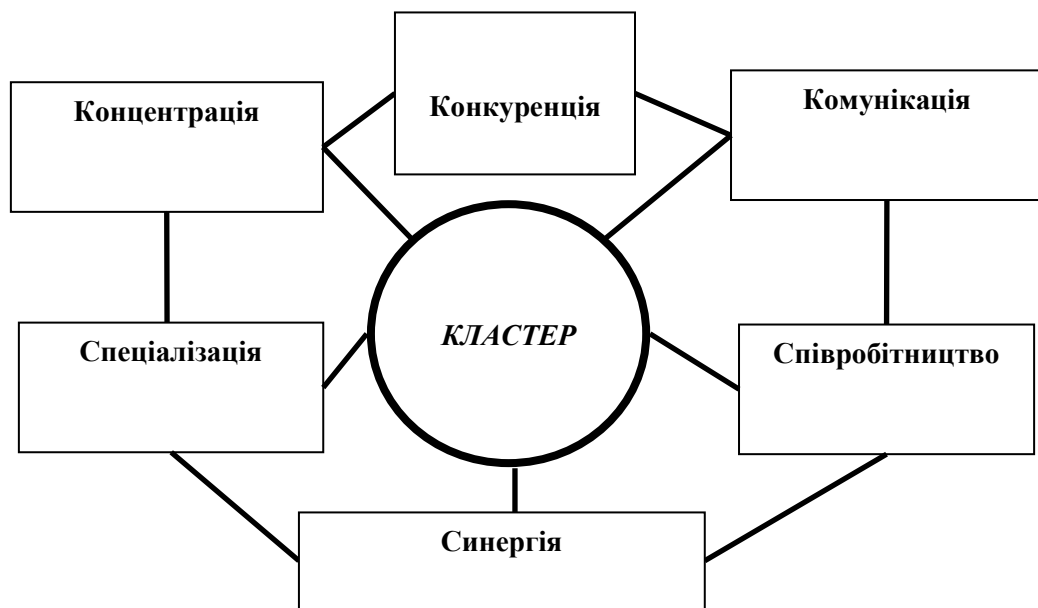


Рис. 3.1 – Взаємодія кластероутворюючих та кластероформуючих елементів  
[складено на основі джерела 6]

Дуже важливим кластероутворюючим компонентом виступає конкуренція як економічне суперництво і боротьба між підприємницькими структурами (виробниками продукції), у тому числі й посередниками, за найбільш вигідні умови виробництва й збуту продукції (товарів і послуг), а особливо за одержання максимального прибутку від їх економічної (фінансово-господарської) діяльності. Конкуренція в кластерах, з одного боку, сприяє об'єднанню в рамках однієї галузі зацікавлених в успіху розвитку бізнесу в регіоні підприємств, за умови поділу сфер впливу й розподілу ніш ринку відповідної продукції між учасниками кластера. Це сприяє розвитку внутрішньогалузевої конкуренції, яка загострює боротьбу між товаровиробниками в одній галузі виробництва за зниження витрат, цін, поліпшення якості продукції, розширення ринків збуту продукції тощо. А, з другого боку, забезпечуючи високу якість продукції, виробленої учасниками кластера при нижчих витратах, конкуренція позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках як самих кластерних об'єднань, так і регіону в цілому.

Три „С” (спеціалізація, співробітництво й синергія) є факторами, похідними від трьох „К”, які здатні забезпечувати ефективне функціонування кластерних моделей в економіці того або іншого регіону. Спеціалізація в межах кластерів

розглядається як у класичному варіанті, тобто є однією з форм організації виробництва, коли відбувається процес орієнтації підприємства або його підрозділів на випуск певної продукції або її частини. Або інший варіант, коли спеціалізація, як наслідок концентрації, веде до підвищення якості продукції, що випускається, через уніфікацію, застосування нових технологій й устаткування, підвищення кваліфікації працівників і т.п.

Об'єднання зусиль, а також результати спеціалізації й співробітництва в кластерних структурах сприяють появі синергії – нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності у результаті об'єднання окремих частин, елементів, факторів у єдину систему за рахунок так званого ефекту активної взаємодії. Ні сучасна техніка, ні сучасні технології, якими б досконалими вони б не були, окремо не здатні створювати переважну більшість економічних благ. І тільки їхня інтенсивна взаємодія здатна викликати появу нової продуктивної сили, що в кілька разів перевищує продуктивність кожної з них. У цьому й полягає ключ до успіху застосування кластерних моделей в економіці для формування нових полюсів зростання в окремих регіонах і територіях.

Узагальнені закономірності формування кластерів дозволяють виділити певні підходи до їх побудови. Перший принцип такої побудови отримав назву - «зверху вниз». Головна роль у цьому підході належить фасилітатору, до функцій якого на початковому етапі належить допомога у мотивації потенційних членів кластера до інтеграції та ведення сумісної діяльності. У формі фасилітатора зазвичай виступають агенції регіонального розвитку, промислові асоціації або органи місцевої влади, що ініціюють процес кластерного розвитку.

Метою діяльності фасилітатора є збільшення економічного зростання певного регіону шляхом побудови блоків з місцевих фірм та підтримки їхньої діяльності. Його основна увага фокусується на плануванні дій шляхом співробітництва та партнерства, а не на дослідженні, аналізі та написанні звітів. Фасилітатор має навички у побудові довгострокових відносин між суб'єктами господарювання, врахуванні інтересів зацікавлених сторін, знання особливостей функціонування кластерів та наявності ресурсів для підтримки кластерних ініціатив.

Другим підходом до побудови кластерів є принцип «знизу вверх», коли кластер виникає в результаті об'єднання окремих проектів та програм, які дозволяють інтегрувати його потенційних учасників. У даному випадку провідна роль належить суб'єктам підприємницької діяльності, науковим та освітнім закладам.

Останнім підходом є змішаний варіант, при якому поєднуються перший та другий варіанти.

Вибір варіанту залежить від наявності об'єктивних передумов формування кластерів на конкретній території (зацікавленість підприємств у співробітництві, налагоджених механізмів взаємодії між підприємствами, рівня інноваційного розвитку виробничих процесів тощо).

Успішне функціонування кластерів пов'язано із існуванням ряду умов, які отримали назву «п'ять - І» (ініціатива, інновації, інформація, інтеграція, інтерес):

- 1) ініціатива – підприємці, представники влади, здатні своїми організаторськими навичками згуртувати, зацікавити та довести корисність кластерів як для його учасників, так і для регіону в цілому;
- 2) інновації – нові технології в організації виробництва, збуту, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі;
- 3) інформація – доступність, відкритість, обмін знаннями, які дозволяють отримувати переваги в доступі до ринків збуту;
- 4) інтеграція – передбачає використання нових технологій співробітництва на галузевому та територіальному рівнях за підтримки науки та органів влади;
- 5) інтерес – забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької структури, що передбачає наявність зацікавленості учасників кластерних об'єднань та отримання ними економічної вигоди.

Характеризуючи кластери, доцільно зазначити, що існують два ключових елементи, притаманні цій формі організації господарської діяльності.

По-перше, фірми, що входять до кластера, певним чином – прямо або опосередковано – взаємодіють між собою. Дані зв'язки є вертикальними (ланцюги купівлі та продажу виробничих ресурсів або готових виробів), горизонтальними (взаємодія учасників кластера в межах технологічного процесу) та мережевими, що призводять до отримання додаткового ефекту від взаємодії сторін кластера.

По-друге, важливим елементом кластерів є наявність географічно близьких груп взаємопов'язаних компаній. Безумовно, на сьогоdnішньому етапі розвитку комунікацій та наявності мережі Інтернет, ця ознака кластерів дещо втрачає свою першочергову важливість, оскільки фірми можуть підтримувати зв'язки на значних відстанях, проте близькість розташування компаній сприяє зниженню транспортних видатків.

Як і будь-яка система, кластер у своєму розвитку має певні етапи. Виділяють наступні фази життєвого циклу кластера (рис. 3.2).



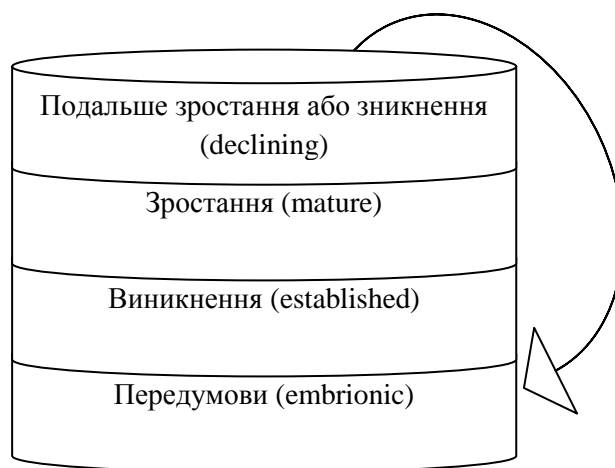


Рис. 3.2 – Життєвий цикл кластера [7, С. 120]

Перша стадія розвитку кластера (передумови для його виникнення або ембріональна стадія) характеризується тим, що на певній території існує значна кількість підприємств, учбових закладів, проте кооперація не здійснюється через те, що організації не мають уяви одне про одного, тому на даному етапі превалюють розрізнені дії.

Друга стадія (виникнення) передбачає наявність розробки сумісних проєктів між установами, розуміння важливості кооперації та кластерних ініціатив, тобто створюється підґрунтя для подальшого розвитку.

Третя стадія розвитку кластера (зростання або стадія зрілості) пов'язана з реалізацією крупних сумісних проєктів, в тому числі, в тому числі зі створення кластера, в яких приймають участь приватний, освітній сектор та органи влади. На цьому етапі розширюється коло учасників, здійснюють оцінку ефективності діяльності.

Четверта стадія (подальше зростання або зникнення) характеризується тим, що на даному етапі кластер або продовжує розвиватися, або знову спочатку проходить свій життєвий цикл.

У загальному вигляді причини занепаду кластера поділяють на зовнішні та внутрішні. Внутрішні джерела занепаду виходять з внутрішньої негнучкості, спадної продуктивності та слабкої інноваційної активності. Використання зовнішніх ресурсів спроможне компенсувати проблеми із постачанням, а виробництво за межами регіону здатне допомогти вирішити проблеми зі зростанням заробітної платні, що збільшується швидше продуктивності.

Зовнішні загрози успішного функціонування кластера виникають через розриви у технологічному ланцюгу, оскільки вони здатні одночасно нейтралізувати багато з переваг кластера. Ринкова інформація, навички

робітників, розвиток науки та техніки відносно потреб кластера, а також постачання можуть стати несуттєвими. В разі відсутності можливості отримати необхідні нові технології та навички, конкурентні переваги перейдуть до іншого місця.

Цікавим є погляд С. І. Гриценка та А. В. Таранича [8, С. 160–170], які пропонують визначати життєвий цикл кластера як системи, що самоорганізується, за допомогою схеми (рис. 3.3).

На рисунку 3.3 використано наступні умовні позначення:

вісь  $P(t)$  – розвиток структури у часі;

$I^*$  – крива нагромадження інформації;

$H^*$  – крива зниження ентропії;

1 – «становлення»

2 – «зрілість»;

3 – «стабілізація»;

4 – «пошук – перетворення – становлення».

По нижньому колу «вісімки» кластер проходить становлення, зрілість і стабілізацію, по верхньому – йде пошук нового ентропійного стану і біфуркацій не розгалуження.

Етап становлення самоорганізаційний кластер проходить від моменту свого утворення з максимальною ентропією  $H \leq 1$  і мінімальною інформованістю, що приймається за  $I \geq 1$ , до моменту вирівнювання ентропійно-інформаційного стану системи  $H = 1$ .

У схемі введено нестрогі рівняння, щоб підкреслити мить створення біфуркаційного розгалуження, в якому початок формування стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності може ґрунтуватися на єдиній фазі, яка є значно малою у масштабах інформаційного поля всього кластера, але достатньою для розгортання нової кластерної системи. У фазі становлення швидкість нагромадження інформації і зменшення ентропії максимальні, оскільки організація росте, і для неї необхідна значна інформаційна підтримка.

Етап зрілості характеризується швидкістю нагромадження інформації і зниження ентропії, тому що накопичені дані витрачаються виключно на структурну перебудову і локалізацію внутрішніх конфліктів у межах кластера.

На етапі стабілізації обробка інформації дуже ускладнена внаслідок її значних обсягів. Криві ентропії й інформації йдуть вздовж своїх асимптот.

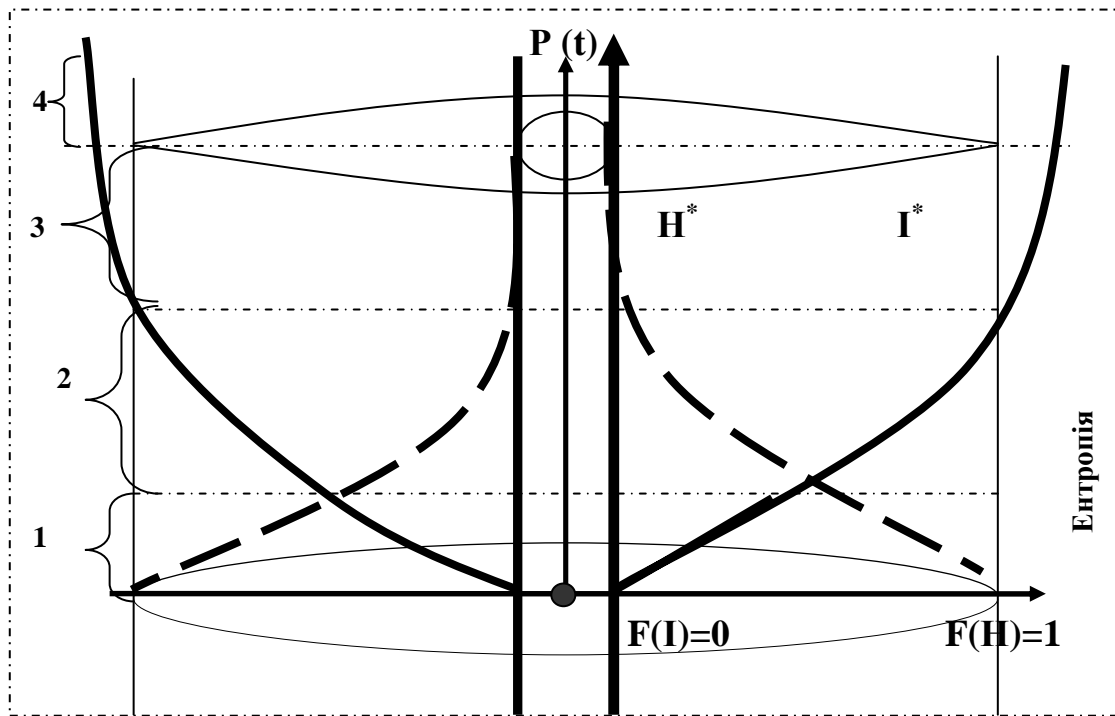


Рис. 3.3 – Життєвий цикл кластера як системи, що самоорганізується [8, С. 166]

Переведення системи на новий рівень відбувається одним з двох шляхів: еволюційним або революційним. При еволюційному розвитку в точці біфуркації вектор  $P(t)$  відхиляється від свого первісного напрямку, здійснюючи один або декілька послідовних зламів; можливе роздвоєння векторів і утворення нової системи.

За умови революційного розвитку внутрішні протиріччя системи вже не піддаються впливу інформації, що призводить до вибуху, у результаті якого створюється нова система, де ентропія утворює нове знання, а інформація – поле ентропії.

Наступним кроком проаналізуємо типологію кластерних структур. Кластери можна класифікувати за такими ознаками, а саме: територіальним поділом праці, відкритістю, галузевою належністю членів кластера, використанням первинного ресурсу, структурою кластера, характером зв'язків, кількістю учасників, рівнем взаємодії між учасниками кластера та ін. (див. таблицю 3.2).

Зазначимо, що використання кластерної форми господарювання пов'язане як з позитивними аспектами (перевагами) цього процесу, так і труднощами на шляху його здійснення.

**Таблиця 3.2 – Класифікація кластерних структур**  
[складено на сонові джерел 9,10,11]

<b>Класифікаційна ознака</b>	<b>Види кластерів</b>	<b>Характерні риси</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
За рівнем охоплення	Мікрокластери	Діють на рівні фірм
	Мезокластери	Функціонують на рівні регіону
	Макрокластери	Сформовані на рівні країни
	Мегакластери	Діють на рівні декількох країн
	Кластери компетенції	Мезо- та макрокластери, що досягли світового рівня і є прикладом для інших у тому, в чому країна або регіон є найбільш компетентними
За галузевою належністю членів кластера	Територіальні	Знаходяться у межах певної території
	Галузеві	Всі члени кластера належать до однієї галузі
	Міжгалузеві	Включають підприємства декількох галузей
За географічним розташуванням (територіальним поділом праці)	Локальні	Включають підприємства окремого міста
	Регіональні	Діють у межах одного регіону, орієнтовані на спеціалізацію взаємопов'язаних галузей, внутрішній ринок
	Національні	Об'єднують підприємства, організації, установи, розташовані у різних регіонах однієї країни, зовнішній ринок
	Міжнародні	Охоплюють кілька країн, базуються на використанні конкурентних переваг країн, що розвиваються
За ступенем відкритості	Відкриті: трансграничний та індукційний	Відкриті кластери взаємодіють із підприємствами інших регіонів. Трансграничні кластери – група підприємств, діяльність яких побудована навколо обігу набору вхідних і вихідних потоків інших регіонів, а також і використання внутрішніх ресурсів регіону.
		Індукційні кластери функціонують на ресурсах, які перебувають всередині регіону, проте індукують потоки ззовні.
	Закриті	Функціонують виключно на території регіону
За структурою	На базі малих та середніх підприємств (Італія)	Дають змогу малим підприємствам поєднувати переваги дрібносерійного виробництва з можливістю захоплення власного сегменту ринку
	Навколо великих корпорацій (беруть свій початок у Шотландії)	Ядро кластера – великі підприємства, навколо яких об'єднуються дрібні фірми
За розміром (кількістю членів кластера)	Малі	Включають до 50 фірм
	Середні	Об'єднують від 50 до 200 фірм
	Великі	Поєднують понад 200 фірм

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
За ступенем використання первинного ресурсу	Повне використання	100% використання первинного обмеженого ресурсу
	Істотне (значне)	Від 80% до 100%
	Часткове	Від 50% до 80%
	Слабке	Менше 50%
За рівнем взаємодії	Неформальні	Вільні, партнерські відносини, властиві кластерам, які розвиваються
	Організовані	Кластери у формі структурованого співробітництва (регламентовані відносини)
За характером зв'язків	Виробничі (традиційні) кластери	Створюють на базі промислових підприємств, що майже не підтримують відносин з науковими організаціями
	Наукоємні (інноваційні) кластери	Співробітництво здійснюється за допомогою інститутів, кластери спрямовані на постійне генерування інновацій
	Змішані	Поєднання співпраці промислових підприємств з науково-дослідними установами
	Експортні	Виникають на базі підприємств-експортерів, які доповнюють одне одного
	Промислові	Між учасниками наявний чітко виражений технологічний ланцюжок створення додаткової вартості
	Дискретні кластери	Включають підприємства, що виробляють продукти та пов'язані послуги, та складаються із дискретних компонентів, включаючи машинобудування, будівельну галузь та виробництво будівельних матеріалів. Такі кластери складаються з малих та середніх компаній – постачальників, які розвиваються навколо будівельних підприємств та підприємств зі збору готових виробів
	Туристські кластери	Формуються на базі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших
	Транспортно-логістичні кластери	Включають в себе комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні і доставці вантажів та пасажирів. Кластер може включати також організації, які обслуговують об'єкти портової інфраструктури; компанії, які спеціалізуються на морських, річних, наземних, повітряних перевезеннях; логістичні комплекси та інші.
За стадією розвитку	Виникаючі	Кластери, що зароджуються
	Кластери, що розвиваються	Інтенсивне виникнення нових зв'язків

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
	Працюючі (дійсні) кластери	Досягнення певної критичної маси діючих осіб
	«Вмираючі»	Кластери в період занепаду
За типом	Сильні кластери	Закінчена структура кластера, активна взаємодія всіх учасників
	Стійкі (напівсильні) кластери	Стабільна, проте не закінчена структура кластера, позитивна динаміка розвитку
	Потенційні	Слабка структура, що посилюється; динаміка позитивна
	Латентні	Негативна тенденція розвитку, занадто потужне використання можливостей, недостатньо стійких комунікативних зв'язків
За ступенем державного регулювання	Із значною державною підтримкою	Створення спеціальних державних програм для підтримки кластерів
	Без втручання держави	Ініціатива підприємців, які орієнтуються на ринкові закони попиту та пропозиції
За надійністю каналів	Надійні	Забезпечені стратегічно важливими для держави в цілому або регіону зокрема підприємствами кластера
	Довгострокові	Забезпечені ринковими правилами, давно сформовані канали, перевірені часом
	Ризикові	Відносно нові канали

Позитивні аспекти функціонування кластерів – це потенційні переваги для його учасників. Учасники кластера мають змогу: отримати збільшення продуктивності праці; зниження трансакційних видатків; підвищення здатності до сприйняття інновацій; отримання кращого доступу до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, кваліфікації робочої сили, технологічних рішень; більшу гнучкість, економію на масштабах виробництва; більшу ймовірність утворення нових підприємств.

Однією з найбільш суттєвих переваг кластеризації є отримання синергетичного ефекту, як результату активної взаємодії елементів складних структур, наслідком якої є отримання більшого ефекту, ніж арифметична сума економічних впливів від діяльності окремих елементів. Синергетичні ефекти проявляються в процесі функціонування підприємницьких мереж, стратегічних альянсів тощо. Виділяють чотири види синергетичних ефектів [12, С. 131]. До них належать:

- а. Синергізм продаж. Виникає в разі використання фірмою тих самих каналів розподілу, здійснення управління продажу через один центр, використання одних складських приміщень при реалізації декількох видів товарів;

- б. Операційний синергізм. Утворюється в результаті більш ефективного використання основних та оборотних коштів, робочої сили тощо;
- в. Інвестиційний синергізм. Формується в результаті спільного використання виробничих потужностей, загальних запасів сировини, тих самих типів обладнання тощо;
- г. Синергізм менеджменту. З'являється в момент розробки нових товарів та входу до нової галузі. Менеджери вважають, що їхній досвід та знання, накопичені раніше, можуть допомогти у вирішенні нових проблем, які виникають у разі входження фірми до нового конкурентного середовища.

Ефект синергізму важко визначити кількісно, тому джерела виникнення синергії поділяють на чотири основні категорії:

- 1) збільшення доходів;
- 2) зниження витрат;
- 3) скорочення податкових відрахувань;
- 4) зниження обсягу додаткових інвестицій.

Функціонування підприємств в кластерній формі дозволить отримувати певні синергетичні ефекти, сукупність яких зображено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Синергетичний ефект кластерів [13, С. 285]

Тип синергетичного ефекту	Основна характеристика
1	2
Ефект перетікання знань	<p>Організаційне знання визначають як певний набір фактів, навичок та умінь, які сприяють ефективному управлінню організацією, виробітку правил поведінки, прийняттю раціональних управлінських рішень. Його можна розглядати як один з основних факторів конкурентних переваг, який можливо копіювати та який має здатність до саморегенерації.</p> <p>Знання можуть перетікати з однієї фірми до іншої через постачальників, споживачів, консультаційні фірми, колишніх робітників та ін. Якщо рівень перетікання знань достатньо високий, сумарний рівень внутрішньофірмових знань є наслідком досягнень кластера, а не знань, отриманих у фірмі.</p> <p>За відсутності кластера знання перетікають всередині організації, проте надходження або вихід знань здійснюється із труднощами, й у деяких випадках підприємство стає замкненою системою з точки зору організаційних знань.</p> <p>Обмін знаннями збільшує конкурентоспроможність кластера, оскільки нові бізнес-ідеї стають доступними для всіх підприємств кластера, сприяючи впровадженню їх у господарську діяльність та створенню нових конкурентних переваг.</p>

Продовження таблиці 3.3

1	2
Збільшення грошового потоку за рахунок додання грошових коштів компаній, які входять до кластера	Сума грошових потоків окремих підприємств буде менше, ніж сукупний грошовий потік кластера. Збільшення притоку грошових коштів пояснюється тим, що сукупний попит на продукцію в умовах існування кластера значно вище, тому що кластер сприяє задоволенню вимог навіть найвибагливіших споживачів стосовно якості товарів та послуг. Зниження відтоку грошових коштів пов'язане із зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції за рахунок переваг кластера.
Сумісне використання інфраструктурних об'єктів	Створення ефективної інфраструктури пов'язане із значними вкладеннями грошових коштів приватного або державного секторів. Вибір того чи іншого способу регламентується виключно економічною доцільністю. На сучасному етапі частіше використовують змішану форму фінансування, що ґрунтуються на кластерній формі співпраці.
Ефект зниження трансакційних витрат	Скорочення трансакційних витрат можливе за рахунок ефекту операційного важеля або за рахунок сумісного використання інформації, впровадження стандартних договорів. В кластері знижуються видатки з пошуку інформації, проведення переговорів тощо. Крім того, знижується невизначеність угод, оскільки більшість учасників знайомі між собою.

Існування описаних вище переваг і недоліків кластеризації ставить проблему розробки методології оцінки результативності та доцільності їхнього створення та подальшого функціонування. Ця проблема є предметом дослідження вітчизняного науковця Олійника А.Д. [10, С. 67–68]. Автор зазначає, що оцінку ефективності кластерів можна реалізувати на наступних рівнях: на рівні самої структури, соціально-економічному та узагальнюючому рівнях.

На найнижчому рівні (безпосередньо кластерної структури), на думку дослідника, необхідно проаналізувати загальний стан та динаміку показників господарської діяльності «ядра» кластера. Однак, такий підхід є не досить повним, оскільки ігнорує тенденції функціонування інших учасників кластера, ефективна робота яких також відбиває успішності всієї структури.

Цікавим є визначення автором сукупності критеріїв інтегральної оцінки ефективності кластерних структур, серед яких можна виділити наступні.

По-перше, це ринкова адаптованість кластера. Цей показник відображає ефективність співпраці учасників кластера з контрагентами. Для кластера з озеленення він може розраховуватись як відношення обсягів реалізації власної продукції стороннім замовникам (не органам місцевої влади) до загального обсягу виробленої продукції. Ринкова адаптованість кластера характеризує ступінь конкурентної позиції підприємств кластера, що відображає наявність



маркетингових досліджень, впровадження нових технологій, ефективність менеджменту «ядра» кластера.

Наступний критерій – це операційна ефективність кластера – визначає прибутковість його діяльності. Математично цей показник розраховується як співвідношення доходу від реалізації «ядром» кластера до загальних витрат на її виробництво.

Третім критерієм є соціальна ефективність кластера. Цей показник розраховується на підставі співвідношення витрат на підвищення кваліфікації працівників та соціальні потреби до загальних виробничих витрат.

Зазначені критерії можуть бути використані для оцінки діяльності кластерів будь-якого типу. У разі наявності необхідних передумов може бути проаналізована інвестиційна привабливість кластера (частка іноземних інвестицій у загальному обсязі джерел фінансових коштів кластера) та інноваційна активність (питома вага видатків на здійснення інноваційних проектів).

На соціально-економічному рівні (другому рівні дослідження) передбачається співставлення різнобічних показників розвитку регіону до ініціалізації кластерів та після початку їхнього функціонування. Першочерговими індикаторами, на які слід звернути увагу, є збільшення/зменшення рівня зайнятості у регіоні, динаміку валового регіонального продукту та доходів на душу населення. Серед групи аналізованих показників виділяють питому вагу галузі, в якій функціонує кластерна структура, у ВВП країни. Однак цей показник доцільно розраховувати для виробничих кластерів, діяльність яких визначає спеціалізацію регіону та є стратегічно важливою для визначення конкурентних переваг.

Узагальнюючий рівень оцінки доцільно здійснювати як ранжування регіонів за основними соціально-економічними показниками до та після початку кластеризації тих чи інших галузей. Такий метод оцінки є вкрай важливим для визначення динаміки розвитку депресивних та дотаційних регіонів.

При розгляді питання щодо ефективності кластерів необхідно приділити увагу обґрунтуванню розмірів кластерних утворень. Залежність між розміром й ефективністю діяльності чинить вплив на інтеграційну взаємодію суб'єктів кластера. Великі розміри призводять до посилення формалізації об'єднання та знижують здатність до змін. Проте кластери таких розмірів дозволяють отримувати ефект масштабу та формують регіональне лобі.

Г. К. Броншпак та С. І. Чернишов, презентуючи власну думку щодо проблеми оцінки ефективності кластерів, стверджують, що модель Леонтьєва у вартісній орієнтації може бути використана для прийняття рішень щодо

управління поточною діяльністю кластерних структур [14, С. 140–145]. При цьому важливо враховувати наступні положення: 1) ідентифікація учасників кластера передбачає обмеження розмірів матриці балансу; 2) процедура такої ідентифікації являє собою один з найважливіших інструментів кластерної теорії; 3) обмін інформацією між учасниками кластера щодо перетікання матеріально-фінансових потоків дозволяє оперативно визначати елементи згадуваної матриці; 4) такий інформаційний обмін є ключовою особливістю кластера як організаційно-економічної системи.

На думку авторів, використання балансових співвідношень дозволяє звести визначення вартості продукції учасників кластерної структури до вирішення наступного рівняння:

$$x_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} * x_j + c_i, \quad i=1, 2, \dots, n \quad (3.1)$$

де  $x_i$  – вартість продукції  $i$ -го учасника;

$x_j$  – вартість продукції  $j$ -го учасника;

$a_{ij}$  – частка вартості продукції  $j$ -го учасника, яка була спожита  $i$ -м учасником;

$c_i$  – внесок  $i$ -го учасника у виробництво  $i$ -го виду продукції (включаючи оплату праці, матеріалів, послуг сторонніх організацій), а також частина оплати  $i$ -го зовнішнього споживача, що приходить на компенсацію вартості виробництва  $i$ -го виду продукції.

При цьому,  $a_{ij}$  та  $c_i$  є незалежними змінними та мають певне встановлене значення. Варіюючи у допустимих межах значень цих показників, можна дослідити їхній вплив на вартість продукції учасників  $x_i$ , оцінити зміну економічної ситуації та при необхідності знизити ціну або збільшити обсяг поставок кінцевому споживачу тощо.

Аналіз ефективності кластеризації ускладнюється тим фактом, що кластери, як мережеві організації, не можуть мати єдиного балансу, а отже не можуть бути охарактеризовані стандартними показниками аналізу господарської діяльності. В той же час система оцінки фінансової стійкості мережі повинна відповідати діючим стандартам. Для кожного підприємства окремо розраховуються рівень ліквідності, забезпеченості власними коштами, дохідність тощо, потім показники кожного учасника корегуються відповідно до частки обороту з контрагентами. При цьому достатньо враховувати не всіх партнерів, а лише тих, які забезпечують три четвертих (3/4) валового доходу кластера. Це і будуть показники, що характеризують конкретного учасника кластера. Сукупна характеристика кластерної структури вираховується як показник, середньозважений за частками в загальномережевому обороті підприємств-учасників.

Розрахунок здійснюється за наступними формулами:

$$R_i = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{r_n \times \alpha_n}{r_i}}{n}, \quad (3.2)$$

де  $R_i$  – скорегований показник діяльності конкретного підприємства-учасника кластера;

$r_n$  – відповідний показник діяльності контрагента;

$r_i$  – відповідний показник діяльності окремого підприємства;

$\alpha_n$  – частка обороту певного підприємства з даним контрагентом;

$n$  – число контрагентів (3/4 обороту).

$$R_\kappa = \frac{\sum_{i=1}^n R_i \times \alpha_i}{n_\kappa}, \quad (3.3)$$

де  $R_\kappa$  – узагальнюючий показник діяльності кластера;

$\alpha_i$  – частка окремого підприємства в обороті всього кластера;

$n_\kappa$  – кількість учасників кластера.

У своїх дослідженнях О. А. Єрмакова [15, С. 59] пропонує наступні підходи до оцінки економічної ефективності кластерів (таблиця 3.4).

Ефект № 5 – зниження трансакційних видатків ( $E_T$ ) – потребує особливої уваги, оскільки є найбільш недослідженим через складність процедур оцінки. Під «трансакційними витратами кластера» слід розуміти витрати, пов'язані з пошуком зацікавлених у створенні кластера осіб, складанням проекту угоди, веденням переговорів та витрати, що виникають у разі усунення помилок у угоді інших та непередбачених ситуацій.

Таблиця 3.4 – Методи оцінювання економічного ефекту кластерів [15, С. 61]

Показник	Формалізоване вираження
1	2
1. Ефект від спільного впровадження інновацій	$E_{in} = \left( C_0 * \frac{Pr_1}{Pr_0} - C_1 \right) * Pr_1,$ <p>де <math>E_{in}</math> – ефект від впровадження інновацій в межах кластерного утворення, гр. од.;</p> <p><math>C_0</math> – собівартість одиниці продукції до впровадження інновацій, гр. од.;</p> <p><math>C_1</math> – собівартість одиниці продукції після впровадження інновацій, гр. од.;</p> <p><math>Pr_1</math> – річна продуктивність після впровадження інновацій, фіз. од.;</p> <p><math>Pr_0</math> – річна продуктивність до впровадження інновацій, фіз. од.</p>

Продовження таблиці 3.4

1	2
2. Ефект від застосування аутсорсингу	$E_a = C_{сам} - C_a,$ де $E_a$ – ефект від застосування аутсорсингу, гр. од.; $C_{сам}$ – витрати на виробництво продукції, надання послуг або виконання робіт власними силами підприємств, гр. од.; $C_a$ – витрати на придбання послуг у аутсорсера, гр. од.
3. Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластера	$E_{риз} = B_{риз\_0} - B_{риз\_1},$ де $E_{риз}$ – ефект від розподілу ризиків між учасниками кластера, гр. од.; $B_{риз-0}$ – щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку до формування кластера, гр. од.; $B_{риз-1}$ – щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку після формування кластера, гр. од.
4. Ефект від спільного використання інфраструктури	$E_i = B_{i\_0} - B_{i\_1},$ де $E_i$ – ефект від спільного використання інфраструктури, гр. од.; $B_{i-0}$ – щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури до формування кластера, гр. од.; $B_{i-1}$ – щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури до формування кластера, гр. од.
5. Ефект від зниження трансакційних видатків	$E_m = B_{m\_0} - B_{m\_1},$ де $E_m$ – ефект від зниження трансакційних видатків, гр. од.; $B_{m-0}$ – щорічні трансакційні видатки до формування кластера, гр. од.; $B_{m-1}$ – щорічні трансакційні видатки після формування кластера, гр. од.

Питома вага трансакційних витрат у сукупних витратах кожного окремого підприємства складає 1,5–5%, а при виході на нові ринки збуту цей показник збільшується до 15%. На противагу переходу «в тінь» як засобу зниження трансакційних витрат, участь у кластері легально дозволяє отримати економію розмірі 50% [16, С. 67–73].

Існуючі на сьогоднішній день методики оцінки трансакційних витрат (для ізолювано функціонуючих підприємств) можуть надати лише приблизні оцінки через відсутність окремого обліку та відповідних статистичних даних. Переважна кількість робіт присвячена аналізу бар'єрних витрат ведення бізнесу, які не носять комплексного характеру і не вписуються у контекст теорії трансакцій. Однак в Україні спостерігається високий рівень так званих непродуктивних витрат, тобто тих витрат, які спрямовані на подолання всіляких економічних та адміністративних бар'єрів. Кількісно оцінити їхній рівень досить складно, оскільки серед спеціалістів не існує єдиної думки стосовно того, які саме статті витрат підприємств належать до категорії «трансакційних», а також через те, що більшість з таких витрат здійснюється у сфері неофіціальних взаємовідносин.

Використовуючи методологію О. В. Шепеленко, можна визначити наступні види трансакційних витрат (таблиця 3.5).

**Таблиця 3.5 – Структура трансакційних видатків за рахунками бухгалтерського обліку [16, С. 228–229]**

<b>№ рахунку</b>	<b>Номенклатура статей видатків</b>	<b>Трансакційні видатки</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Рахунок 91. – Загальновиробничі витрати.</b>	Витрати на управління виробництвом	Премії за виконання певних замовлень; командировки, пов’язані з постачанням та збутом; частина канцелярських та поштово-телеграфних видатків
	Амортизація нематеріальних активів	Частина видатків, пов’язаних з освоєнням нової продукції, нових ринків
	Витрати на утримання та експлуатацію виробничих приміщень	Частина видатків, пов’язаних з обслуговуванням приміщень служб маркетингу, юридично-правової, комерційної, інформаційної
	Витрати на удосконалення технології і організації виробництва, праці	Вартість матеріалів та виробів на здійснення досліджень, випробувань та раціоналізаторських пропозицій, оплата праці працівників, що зайняті та цих роботах, і витрати на соціальне страхування. Виплата авторських винагород, оплата експертиз та консультацій по питаннях маркетингу, інформації, збуту та постачання
	Витрати на обслуговування виробничого процесу	Оплата праці працівників служб маркетингу, юридично-правової, інформаційної, внески на соціальні заходи
<b>Рахунок 92. – Адміністративні витрати</b>	Витрати на утримання апарату управління підприємством	Оплата праці робітників служби маркетингу, юридично-правової, комерційної інформації та внески на соціальні заходи
	Витрати на службові командировки	Командировочні витрати робітників комерційних служб
	Витрати на зв’язок	Поштово-телеграфні витрати апарату управління
	Загальні корпоративні витрати	Загальні корпоративні витрати
	Витрати на оплату професійних послуг	Витрати на оплату професійних послуг
	Витрати на урегулювання спорів у судових органах	Витрати на урегулювання спорів у судових органах
	Податки, збори та інші передбачені законодавством обов’язкові платежі	Витрати, пов’язані з реалізацією податків, зборів, платежів (пені, штрафи, арбітражні видатки)
	Витрати на оплату послуг банків	Оплата послуг банків за кредитами
	Витрати на утримання легкового транспорту	Оплата праці водіїв автотранспорту комерційної служби, внески на соціальні заходи, витрати ПММ
	Інші витрати	Витрати, пов’язані з обслуговуванням маркетингу, інформація юридично-правової служби, комерційної служби

**Продовження таблиці 3.5**

1	2	3
Рахунок 93. – Витрати на збут	Витрати пакувальних матеріалів	Вартість виготовлення нових видів тари
	Витрати на оплату праці	Витрати на оплату праці
	Витрати на рекламу та дослідження ринку	Витрати на рекламу та дослідження ринку
	Витрати на службові командировки	Витрати на службові командировки
	Витрати на утримання основних засобів	Витрати на утримання основних засобів
	Витрати на ремонт основних засобів	Витрати на ремонт основних засобів
	Витрати на транспортування	Оплата послуг транспортно-експедиційних контор; витрати на страхування готової продукції згідно контрактам
	Інші витрати на збут	Інші витрати на збут
Рахунок 94. – Інші витрати операційної діяльності	Витрати на дослідження і розробки	Витрати на дослідження і розробки
	Собівартість реалізованої іноземної валюти	Собівартість реалізованої іноземної валюти
	Сумнівні та безнадійні борги	Сумнівні та безнадійні борги
	Втрати від операційної курсової різниці	Втрати від операційної курсової різниці
	Втрати від знецінення запасів	Втрати від знецінення запасів
	Нестачі та втрати від псування цінностей	Нестачі та втрати від псування цінностей
	Визнані штрафи, пені та неустойки	Визнані штрафи, пені та неустойки
	Інші витрати операційної діяльності	Інші витрати операційної діяльності
	Витрати на підвищення ділової репутації підприємства	Витрати на підвищення ділової репутації підприємства
	Інші видатки	Інші витрати з маркетингу, правовій роботі, інформації, збуту, постачанню

Автором також наведено наступну методику оцінки рівня непродуктивних трансакційних витрат у процесі підприємницької діяльності за наступною формулою:

$$TC = t + T_m + B + T_x + S_f + T_{ms} + M_g, \quad (3.4)$$

де  $t$  – офіційні тарифи на проходження бюрократичних процедур;

$T_m$  – альтернативні витрати часу, необхідного для виконання регуляторних процедур;

$B$  – пряма вартість хабарів на успішне проходження бюрократичних процедур та забезпечення преференційних умов;

$T_x$  – податкові витрати (податкове навантаження, витрати податкового адміністрування);

$S_f$  – витрати на неформальне забезпечення захисту та виконання контрактів;

$T_{ms}$  – альтернативна вартість витрат часу на пошук достовірної інформації про контрагентів, перевірку їхньої надійності, інші інформаційні витрати;

$M_g$  – витрати на моніторинг виконання контрактів.

Безумовно, складові формули 3.4 не відображають всього переліку трансакційних витрат, і деякі з них ( $T_m$ ,  $B$ ,  $S_f$ ,  $T_{ms}$ ) є досить складними для обчислення, втім запропонована методика віддзеркалює узагальнений принцип формування таких витрат.

Ж. М. Ющак [18] не погоджується з точкою зору Шепеленко О.В. і стверджує, що «облік трансакційних витрат не обмежується лише рахунками операційної діяльності, тому їх облік повинен здійснюватися з використанням відповідних рахунків всіх видів діяльності». Автор пропонує виділити облікові та необлікові. Облікові трансакційні витрати повинні відображатися на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності. Необлікові, в свою чергу, – мають бути максимально враховані при прийнятті управлінських рішень та (при можливості грошової оцінки) відображені у внутрішній управлінській звітності.

Облікові трансакційні витрати знаходять своє відображення у складі витрат діяльності підприємства. Ж. М. Ющак класифікує трансакційні витрати від звичайної діяльності та трансакційні витрати в результаті надзвичайних подій (дебет рахунку 99 «Надзвичайні витрати»). Трансакційні витрати від звичайної діяльності включають: витрати на управління (дебет рахунків 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші операційні витрати», 98 «Податок на прибуток»), витрати договірної процесу (дебет рахунку 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут»), витрати фінансової діяльності (дебет рахунку 95 «Фінансові витрати»), витрати інвестиційної діяльності (дебет рахунків 96 «Витрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати»).

Трансакція управління передбачає такі взаємовідносини між людьми, в яких право приймати рішення належить виключно одній стороні. Вона застосовується до внутрішньофірмових відносин між керівником та підлеглим. В такому разі укладається угода, згідно якої право на прийняття рішення обмінюється на дохід у формі заробітної плати. До таких витрат належить організація бухгалтерської, юридичної, інформаційної, маркетингової служби, служби внутрішнього контролю і транспортної служби. В результаті цієї трансакції обліковими будуть витрати на підбір персоналу цих служб, оплату праці, забезпечення необхідними для роботи засобами.

Облікове відображення трансакційних витрат договірному процесу повинно здійснюватися з урахуванням типу договору (придбання або реалізація), а також стадій договірному процесу (ведення переговорів, укладання договору, виконання та аналіз виконання договору).

Зазначені методики обліку трансакційних витрат можуть бути застосовані для кожного учасника кластера окремо. Однак в такому разі постає питання обліку витрат кластера (в тому числі і трансакційних) як цілісної структури.

Грунтуючись на нормах чинного законодавства, облік витрат діяльності кластерних структур підпадає під регламент ПСБУ 20 «Консолідована фінансова звітність» [18], що застосовується «групою підприємств, організацій та інших юридичних осіб, які складаються з материнського (холдингового) підприємства та дочірніх підприємств». У кластері в якості материнського підприємства має право виступати підприємство-ядро, яке, згідно п.4 цього положення, подає фінансову звітність.

Пункт 10 ПСБУ 20 «Консолідована фінансова звітність» стверджує наступне: «Консолідована фінансова звітність складається шляхом впорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства. Склад і форми фінансової звітності визначені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 1 – 5».

Однак пункт 12 доводить неправочинність застосування ПСБУ 20 для складання фінансової звітності кластера, оскільки в ньому говориться наступне: «Материнське підприємство для складання консолідованої фінансової звітності визначає частку меншості в капіталі та фінансових результатах дочірніх підприємств. Частка меншості визначається як добуток відсотку голосів, які не належать материнському підприємству, відповідно до власного капіталу та чистого прибутку (збитку) дочірніх підприємств, зменшеного (збільшеного) на суму нереалізованого прибутку (збитку) від внутрішньогрупових операцій». Оскільки кластерна форма не передбачає об'єднання капіталів, то застосування ПСБУ 20 не є можливим.

Оскільки більшість кластерів на сьогоднішній день мають правову форму асоціацій (некомерційних організацій), проаналізуємо особливості звітності таких підприємств. В Україні основною формою звітності неприбуткових організацій є Податковий звіт про використання коштів неприбутковими установами й організаціями, затверджений наказом ДПА № 56 [19]. Податковий звіт формується за правилами, встановленими ст. 48 ПКУ та подається неприбутковими організаціями до органів державної податкової служби



незалежно від того, проводив такий платник податку господарську діяльність у звітному періоді чи ні. Крім того, асоціаціями надаються всі форми фінансової звітності підприємств.

Отже, кластерні структури сьогодні є якісно новою формою взаємодії освіти, науки та бізнесу в інформаційній економіці. Їх функціонування передбачає отримання ряду важливих переваг, з яких найсуттєвішими є інноваційна спрямованість та отримання синергетичних ефектів. Однак кластеризація є новим для економіки України явищем, тому її подальше впровадження пов'язане із рядом складнощів, таких як відсутність відповідного нормативно-правового забезпечення, та недоліків (пріоритетна орієнтація інститутів – учасників кластера на співробітництво з великими підприємствами та нехтування малими; труднощі у розподілу прибутку між учасниками та ін.). Проте наявність останніх не знижує перспективності кластеризації та потребує більш детального дослідження можливості застосування кластерів у економіці регіонів України, чому буду присвячено наступний підрозділ.

### **3.2 Міжнародний досвід кластеризації та можливості його використання в Україні: стан та перспективи**

Розвиток кластерних концепцій бере свій початок з прийняття у 1968 році Генерального директорату з регіональної політики, що розповсюджувався на країни Європейського Союзу. Подальшими кроками на шляху реалізації кластерного механізму стало формування Хартії регіоналізму (1988 р.), у межах якої було започатковано Раду регіональних і місцевих об'єднань. В той же час у США розробляють федеральні програми з кооперації збутових фірм, маркетингових і посередницьких організацій, а також закладів науки та освіти. Подальший розвиток кластеризації пов'язаний з наступними подіями:

- 1) саміт у Лісабоні в 2000 р. (формування країнами ЄС національних програм кластеризації, створення Європейського дослідницького простору (ERA) та Програми розвитку регіональних інноваційних систем (RIS));
- 2) саміт у Брюсселі у 2007 р. (прийняття «Маніфесту кластеризації Європи»);
- 3) саміт у Стокгольмі у 2008 р. (проголошення «Європейського кластерного меморандуму») [1, С. 91–92].

У країнах Європейського Союзу протягом останнього десятиліття активно реалізуються програми та проекти зі зміцнення конкурентоздатності регіонів шляхом кластеризації. Серед них: CEE-ClusterNetwork (Central and Eastern

European Cluster and Network Area), метою якого є розробка уніфікованого підходу з впровадження кластерного механізму у Центральній та Східній Європі; CLUNET (Cluster Network), спрямований на обмін досвідом щодо створення інноваційних кластерів і реалізації регіональної політики шляхом інтеграції регіонів у єдину мережу; ECEI (European Cluster Excellence Initiative), націлений на поширення досвіду управління кластерами та розробку навчальних матеріалів; ECA (European Cluster Alliance), створений для співпраці між національними та регіональними органами країн ЄС з питань впровадження кластерів; ECPG (European Cluster Policy Group) – група з консультування Європейської комісії щодо питань становлення кластерів у країнах ЄС; Cluster-IP (The European Innovation Platform for Clusters) – платформа, яка створена з метою сприяння транснаціональній співпраці між кластерними організаціями на практичному рівні задля розроблення і випробовування нових ефективних інструментів підтримки інноваційної діяльності кластерів. Згідно із дослідженнями, понад 28% підприємств на території ЄС визнали свою приналежність до кластерів. У тих 10 країнах, які були прийняті в ЄС останніми, частка таких підприємств становить у середньому лише 9%. Крім того, понад 67% литовських підприємств працюють у середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксовано у Великобританії, де близько 8 з 10 підприємств класифіковані як належні до кластера [2, С. 323].

Прикладом створення та ефективного функціонування кластерів є формування Силіконової долини (Silicon Valley) у штаті Каліфорнія, при створенні якої планувалося пов'язати регіональні та глобальні фактори розвитку. Silicon Valley характеризується значною щільністю високотехнологічних компаній, пов'язаних із виробництвом комп'ютерів та їх складових, також програмного забезпечення, пристроїв мобільного зв'язку, біотехнологій тощо, до її складу входили «Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Transistor», «Lockheed», «Hewlett Packard». В межах Silicon Valley функціонує декілька тисяч компаній, де чисельність працюючих складає приблизно 2,5 млн. чоловік, завдяки чому кількість безробітних в регіоні складає лише 1%. Слід зауважити, що ефективність Силіконової долини обумовлена високим рівнем мобільності робочої сили між суміжними галузями (мова йде не про відтік робочої сили, а про її участь у виробничому процесі в різних сферах господарювання); високим рівнем експертизи; забезпеченістю інформацією та наявністю венчурного капіталу. На початку свого формування у цьому кластері була сконцентрована приблизно третина всього венчурного капіталу США. Принципи існування Силіконової долини і сьогодні широко використовуються для реалізації інноваційних шляхів розвитку певних територій.

Найвідоміший європейський кластер – Пластикова долина, що функціонує у Східній Франції. Підприємства, які входять до його складу, здійснюють перетворення полімерів у готову продукцію, займаються також проектуванням виробів, розробкою нових форм, впровадженням машин та ін.

Спільною ознакою для цих обох кластерів, завдяки якій вони здійснили істотний технологічний поступ, є те, що всі учасники працюють як елементи мережі, а не ізольовано.

Іншим прикладом кластероутворення є досвід Данії, де у 90-ті роки ХХ століття було розроблено універсальний підхід до міжфірмового співробітництва, згідно з яким регіональні кластери створювалися як на основі галузей промисловості (виробництво тканин, одягу, меблів тощо), так і навколо нових технологій (мобільний та супутниковий зв'язок). У Данії агропромисловий комплекс за обсягами виробництва перевищує всі інші сектори економіки. Особливу роль у цьому відіграє «молочна вертикаль» - взаємодія господарюючих суб'єктів від молока переробки до постачання технологій.

На перших етапах кластеризації було досліджено ринкову кон'юнктуру у таких традиційних галузях народного господарства, як легка промисловість, виготовлення офісного обладнання, сільське господарство та фармацевтика. Результатом цієї роботи було те, що у 1992 році до кластерів було приєднано практично 40% всіх підприємств країни, які в результаті забезпечили 60% експорту [3, С. 83]. Сьогодні тут функціонує 29 кластерів.

Цікавим є приклад кластеризації у Німеччині, де сконцентровані три з семи найефективніших світових кластерів високих технологій – Мюнхен, Гамбург та Дрезден, які отримали назву «Силіконова долина ХХІ століття». Важливою передумовою кластеризації Німеччини є наявність певної самостійності федеральних земель стосовно вибору власних програм розвитку. Так, у Східній Німеччині, де провідну роль в економіці відіграють малі та середні підприємства, у 2004 році було ініційовано створення Автомобільного кластера, учасниками якого сьогодні є BMW, DaimlerChrysler, Opel, Porsche, постачальники комплектуючих та обладнання, а також Німецький індустріальний банк, інститут ім. Фраунгофера, Технічний університет Дрездена, Вища школа торгівлі Лейпцига та ін.

Сьогодні повністю кластеризована фінська економіка. У Фінляндії виділено 9 кластерів: лісовий, інформаційний та телекомунікаційний, металургійний та енергетичний, машинобудівний, бізнес-послуги, охорона здоров'я, харчовий та будівельний. Однак пріоритетними для економіки Фінляндії є перші три кластери, оскільки продукція їхнього виробництва переважно

забезпечує експорт країни та, відповідно, займає значну частину ВВП країни. Целюлозно-паперові та деревообробні компанії лісового кластера успішно реалізують стратегію глобального розвитку шляхом придбання компаній за межами країни та мають значний рівень продуктивності праці у промисловості. Сьогодні Фінляндія, маючи 0,5% світових запасів лісових ресурсів, забезпечує більше 10% світового експорту продукції деревообробної промисловості, в тому числі 25% світового випуску якісного паперу [4, С. 18]. Крім того, додамо, що до інших фінських кластерів входять підрозділи ряду великих компаній, таких як Eriksson, Siemens, Fujitsu, IBM тощо.

Іншим прикладом кластеризації є Італія, де протягом другої половини ХХ століття було здійснено ряд перетворень, специфікою яких було створення промислових комплексів – «індустріальних округів», соціо-економічних одиниць на локальній територіальній основі, де взаємодіють різноманітні малі та середні підприємства, які приймають участь в одному виробничому процесі. Всього в Італії нараховується близька 200 «індустріальних округів», в роботі яких приймають участь більше 60 тис. підприємств, на яких офіційно працює приблизно 600 тис. чол. Більшість таких округів є моногалузевими. Найбільша їхня кількість сконцентрована на випуску швейної або текстильної продукції, меблів та господарських виробів, станків та іншого обладнання, взуття та шкіргалантереї, харчової продукції тощо. Кількість невеликих підприємств в межах «індустріальних округів» постійно збільшується, оскільки: 1) формується робоча сила – робітники, будучи членами одного локального співтовариства, контактують одне з одним і на виробництві, і вдома, постійно обмінюючись секретами майстерності, ноу-хау. При працевлаштуванні робітники підписують контракт, що при звільненні не будуть найматися до конкурента; 2) здійснюється обмін інформацією, існує націленість на інновації – нововведення легше генеруються в малих підприємствах, де робітник відчуває результат від свого творчого вкладу, оскільки заробітна плата тісно пов'язана із продуктивністю праці; 3) спеціалізація має гнучкий характер – створення нових, самостійних виробничих одиниць, що виконують один чи декілька елементів технологічного циклу; 4) відбувається економія на трансакціях – взаємодія у локальному співтоваристві, що поєднане не тільки корпоративними, а й родинно-дружніми зв'язками, дозволяє уникати паперового оформлення домовленостей [5, С. 36].

В межах індустріальних округів в Італії існують «срібні» компанії, тобто виробничі структури, які спеціалізуються на виробництві вузької номенклатури продукції, що орієнтована для продажу по всьому світу. Передумовами виникнення такого типу бізнесу є зниження торгівельних бар'єрів, спрощення

міжнародних контрактів та транспортування, а також необмежені можливості мережі Інтернет щодо реклами та просування своєї продукції на світові ринки. Виробництво продукції у «срібних» компаніях здійснюється за допомогою субконтрактації (субконтрактинг). Іншим варіантом організації крупного виробництва є збереження основного виробництва в межах індустріальних округів, яке ґрунтується на тому, що досягнута ними інноваційність за такої схеми дає їм важливі конкурентні переваги. Прикладами такого типу господарювання є кластери, що спеціалізуються на виробництві клапанів, вентилів та кранів, які знаходяться в П'ємонте та Ломбардії. На сьогодні їхня продукція займає провідні позиції на світовому ринку.

Для Австрії основною рушійною силою на шляху створення кластерів стало стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами та приватним сектором, зниження регуляторних та управлінських бар'єрів у впровадженні інновацій тощо. Прикладом здійснення кластеризації в Австрії є всесвітньо відомий кластер з біотехнології та молекулярної медицини VBC (Vienna BioCenter). До його складу входять такі відомі фармацевтичні компанії, як Novartis, Baxter, Eli Lilly, Boehringer Ingelheim, кожна з яких має власні біомедичні центри, R&D лабораторії, що мають міжнародне визнання. В одній з лабораторій біотехнологічного кластера VBC було створено вакцину проти раку та терапії ряду інфекційних захворювань. Проте не можна сказати, що біофармацевтичний комплекс Австрії є повністю сформованим кластером, оскільки інноваційну діяльність здійснюють лише декілька крупних компаній, низький обмін інформацією між учасниками через те, що головні офіси компаній знаходяться за межами Австрії.

Результати кластерних досліджень доводять, що розвиток кластерів посилюється разом і розвитком світової економіки, залучаючи до цього процесу як розвинені країни, так і країни, що розвиваються (табл. 3.6). Дані таблиці 3.6 свідчать, що кількість стійко працюючих кластерів у країнах світу складає близько 850 структур.

Країни, що розвиваються, також активно впроваджують практику кластеризації господарської діяльності. Так, більша частина кластерів Туреччини розміщена в її західній (більш розвинутій) частині, в тому числі – 20 в Стамбулі. Тут переважають кластери, що спеціалізуються на виробництві текстилю, готового одягу, взуття, фурнітури, ювелірних виробів, виробів із шкіри, харчової індустрії, будівництві, транспортно-логістичних послугах

Таблиця 3.6 – Кількість кластерних структур у різних країнах світу [6, С. 56]

Розвинені країни				Країни, що розвиваються			
Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів
1	2	3	4	5	6	7	8
Андорра	2	Італія	72	Бразилія	3	Марокко	5
Австралія	4	Японія	4	Чилі	1	Непал	1
Австрія	7	Нідерланди	6	Колумбія	1	Пакистан	1
Бельгія	1	Нова Зеландія	10	Коста	2	ПАР	2
Бермуди	1	Норвегія	1	Еквадор	3	Польща	1
Канада	13	Португалія	4	Естонія	1	Палестина	9
Данія	34	Сінгапур	3	Гана	1	Тайвань	1
Фінляндія	11	Іспанія	6	Індія	106	Таїланд	1
Франція	96	Швеція	5	Йорданія	4	Туреччина	1
Німеччина	32	Швейцарія	13	Кенія	4	Венесуела	2
Гонконг	11	Великобританія	168	Лівія	3	Росія	8
Ірландія	2	США	152	Малайзія	2	Україна	3
Ізраїль	6			Мексика	8	Грузія	1
Загальна кількість 664				Загальна кількість 181			

За підтримки ЄС у Туреччині проводиться робота з формування інституційної та законодавчої основ кластерної політики. В ході її реалізації було проведено дослідження кластерів, організовано тренінги та семінари для державних службовців та представників недержавних організацій, які займаються проблемами розвитку кластерів.

Отже аналіз прикладів кластероутворення у країнах світу з ринковою економікою підтверджує той факт, що ефективно господарювання відбувається за умов використання інтеграційного механізму, в тому числі і на основі кластеризації. Цей досвід є актуальним і для країн з транзитивною економічною системою, для яких зміна традиційного способу організації господарської діяльності є усвідомленою необхідністю.

Серед країн з перехідною економікою, які впроваджують кластерні форми господарювання, цікавим є досвід Словаччини, де у 1996 році було прийнято Програму національного розвитку кластерів на 1999-2003 рр., яка включала в себе три етапи: 1) ідентифікацію потенційних кластерів; 2) розвиток кластерної політики; 3) безпосереднє виконання Програми. Завдяки реалізації намічених заходів створено десять кластерів у будівництві, електронній оптиці, туристській та фармацевтичній галузях та ін. [7, С. 85].

У Болгарії в 2003 році було прийнято Болгарську ініціативу конкурентоспроможності, яка ґрунтується на застосуванні кластерної моделі. В

межах цієї програми створено кластери в агропромисловому комплексі, автомобілебудуванні та інформаційно-комунікаційні.

Російська Федерація також приймає участь у процесах кластеризації. На її території нараховується більше 100 кластерів у федеральних округах, більшість з яких знаходиться на початковому етапі формування. В основному це промислові, інноваційні, сільськогосподарські, агропромислові, рибогосподарські, лісові та енергетичні кластери. До найбільш крупних кластерів належать:

- кластер Нижнього Приангар'я, що включає целюлозно-паперовий комбінат, алюмінієвий завод, металургійні підприємства, газопереробний комплекс, цементний завод;
- Південнокутський виробничо-економічний кластер, пов'язаний із залученням гідроенергоресурсів річок басейну р. Лени;
- Лісовий кластер Республіки Комі;
- Уральський автомобільний кластер, який формується навколо ЗАТ «Автомобили и моторы Урала» та ін.

Кластеризація економіки Росії здійснювалась у декілька етапів.

Перший етап характеризувався створенням галузевих кластерів, тобто об'єднанням підприємств і організацій у межах однієї галузі. Цей тип кластеризації виник як реакція на відкриття торговельних кордонів і появу іноземних конкурентів на внутрішньому ринку.

Другий етап пов'язаний із появою технологічних кластерів, об'єднанням підприємств і організацій, які входять до одного технологічного ланцюга. Участь у таких кластерах сприяє координації зусиль і фінансових коштів виробників і постачальників у процесі відпрацювання нових технологій і виходу на ринок.

Поява інноваційних кластерів ознаменувала перехід до третього етапу кластеризації, який відрізняється від попереднього наявністю всього ланцюга – від розвитку фундаментальної наукової ідеї до дистрибуції готової продукції.

Важливо відмітити, що поряд із традиційними виробничими сферами, де кластерні структури виступають як один із учасників, вони широко застосовуються і у безпосередньо у галузі освіти як самостійні об'єднання. Під освітнім кластером слід розуміти «сукупність взаємопов'язаних установ професійної освіти, згрупованих за галузевою ознакою і партнерськими відносинами з підприємствами галузі» [8, С. 18]. В освітньому кластері пріоритет надається ВНЗ, оскільки на початку ХХІ століття посилюється роль університетів як значимих суб'єктів розвитку у формуванні гуманітарного потенціалу країни, формується система інтеграційних функцій університету у цілісній національно-регіональній освітній системі, що відображено в таких документах Болонського процесу, як Сорбоннська (1998 р.) та Болонська (1999 р.) декларації.

Ключовими напрямками розвитку експорту освітніх послуг на ринку є:

- інтернаціоналізація вищої освіти;
- інтегрування в єдиний освітній центр (європейський стандарт освітньої системи);
- розвиток крос-культурних зв'язків і комунікації на різних рівнях: від окремих освітніх установ до регіонального та міжнародного співробітництва;
- поява сучасних форм і форматів освіти як відповідь на сучасні тенденції розвитку суспільства – потреба у нових спеціальностях, виникнення більшої кількості міждисциплінарних зв'язків;
- вплив механізмів глобалізації на формування сучасного освітнього стандарту, а отже збільшення потреб ринку та суспільства в актуальних спеціальностях (екомаркетинг, медіаосвіта, крос-культурний менеджмент тощо).

Перехідною (стартовою) моделлю освітнього кластера є навчально-науковий інноваційний комплекс (ННІК). Робота ННІК будується на основі двобічних договорів про партнерство між його членами, що передбачають проведення робіт у галузі професійної освіти, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, організації сумісних наукових досліджень. Натомість побудова освітнього кластера пов'язана з необхідністю об'єднати в межах однієї (територіальної, функціональної) зони бізнес-проекти в конкретній освітній галузі, фундаментальні розробки та сучасні системи проектування нових технологій, методик, інтелектуальних продуктів і підготовки виробництва цих продуктів. Інтеграція в освітньому кластері означає не тільки формальне об'єднання різних структур тріади «освіта-наука-виробництво», а є засобом пошуку нової форми гармонізації їх потенціалів.

В якості прикладу такого кластера можна навести освітній кластер Республіки Татарстан, місією такого є науково-технологічне та кадрове забезпечення модернізації наукоємної індустрії полімерних, композиційних матеріалів та виробів на основі розробки та трансферу передових технологій для високотехнологічних галузей промисловості (рис. 3.4) [9]. Однак формування освітніх кластерів сьогодні знаходиться на початковому етапі.

Процеси кластеризації присутні і в економіці України. Найбільш яскравим прикладом є туристські кластери в Хмельницькій області, орієнтовані на використання багатих культурних і природних ресурсів та ініціативу місцевих ділових кіл. В успішному зростанні цієї галузі особливе значення набула орієнтація на багату культурно-історичну спадщину та на розвинену інфраструктуру.



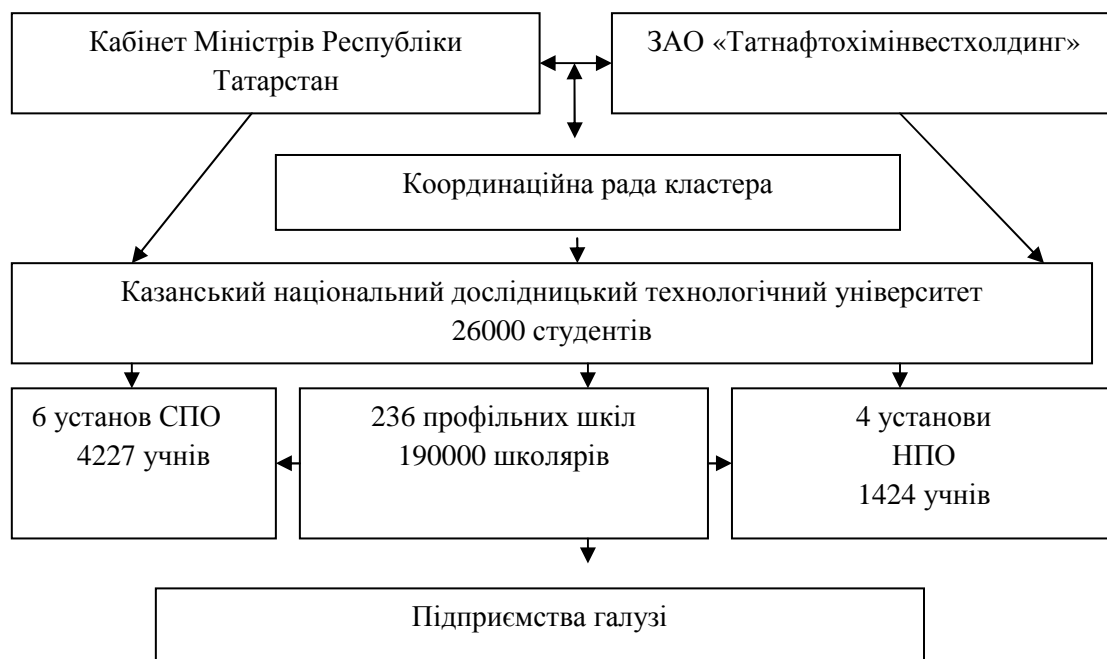


Рис. 3.4 – Структура освітнього кластера (Республіка Татарстан) [9]

Так, істотних результатів досяг кластер еко-агротуризму в с. Грицеві Шепетівського району «Оберіг» – громадська організація, зареєстрована в червні 2002 року, яка об'єднала на сьогоднішній день 60 осіб, які працюють у розвитку громади та впроваджують інноваційну технологію розвитку сільського туризму в с. Грицеві. В кластері "Оберіг" сьогодні є 10 агроосель, які інтенсивно працюють, приймають туристів, бажаючих відпочити в селі. Одночасно власники агроосель можуть прийняти 50 осіб на високому рівні. Тут набуло значного розвитку мале підприємництво, використано високий потенціал місцевих рекреаційних та історико-культурних можливостей.

Сьогодні на базі смт Грицева проводяться тренінги, семінари та інформаційні зустрічі з сільського туризму, які відвідують учасники не тільки з Хмельницького регіону, але й з інших регіонів України (Київський, Донецький, Харківський, Полтавський, Луганський, Львівський, Вінницький), а також учасники з Білорусі та Молдови. Кластер «Оберіг» співпрацює з наступними обласними негромадськими організаціями: Фондом сталого розвитку «Стара Волинь», Асоціацією «Поділля Перший», Асоціацією «Жінки в бізнесі», Інститутом конкурентоздатності (м. Київ), Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, обласним управлінням мінеральних ресурсів, курортів та туризму й обласним Центром зайнятості, а також Хмельницькою обласною державною адміністрацією [10, С. 76–80].

Учасниками кластера створено сайт <http://www.oberig.km.ua>, на якому запропоновано загальну інформацію про роботу агроосель, перелік послуг та тематику семінарів, форумів і конференцій.

В 2000 році в Прикарпатті виникли перші кластерні структури, що спеціалізувалися в галузі туризму, виробництва сувенірної продукції (кластер "Сузір'я"), виготовлення виробів з овечої вовни (кластер «Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті»). У розвитку цих напрямів приймали активну участь Прикарпатський національний університет, підприємці, представники районних і обласної держадміністрацій. Формою розвитку народних промислів було обрано об'єднання на добровільних засадах одноосібних виробників, підприємців, науково-дослідних установ, державних та місцевих органів влади, фінансових та посередницьких організацій у межах певної територіально сформованої громади задля високоефективної співпраці, яка в повній мірі відповідає сутності кластера.

Сьогодні кластер «Сузір'я» об'єднує 19 майстрів ліжникарської справи з с. Яворова та 16 – з м. Косова. У 2005 році кластер став переможцем Всеукраїнського конкурсу на право одержання знаку екологічного маркування «Екологічно чисто та безпечно», а у 2010 р. Івано-Франківську область встановлено базовою для впровадження кластерної моделі розвитку таких промислів з наступним поширенням досвіду створення кластерів в інших регіонах України.

На думку ініціаторів створення кластера «Сузір'я», перевагами участі у такому об'єднанні є:

- 1) можливість приєднання до кластера не тільки ліжників, а й вівчарів та майстринь завдяки тому, що така структура не є юридичною особою, а функціонує в якості добровільного об'єднання;
- 2) повна самостійність роботи майстрів за умови виконання замовлень на високому професійному рівні;
- 3) наявність фахової допомоги у представництві продукції на виставках та ярмарках та активне сприяння у пошуках ринків збуту й реалізації її за вигідною ціною;
- 4) можливість виходу виробників товарів народних промислів «з тіні», забезпечуючи їм вигоду за рахунок встановлення належної ціни на вироби ручної роботи [11, С. 126-128].

Крім зазначених вище кластерів, створено туристський кластер «Кам'янець» (м. Кам'янець-Подільський) з метою розвитку туристського бізнесу, об'єднання можливостей та потужностей партнерів, створення єдиного туристського

продукту і програм розвитку туристської індустрії, участі у грантових програмах. Членами цього кластера є Управління міжнародних зв'язків міськвиконкому; НІАЗ «Кам'янець»; Державний історичний музей-заповідник; економіко-правовий факультет у Кам'янці-Подільському Київського університету туризму, економіки і права; МП «Гала-Тур»; турагенція «Данілов і К»; ресторан «Гостинний двір»; магазин сувенірної продукції «Декор»; поліграфічне підприємство «ХВМ»; газета «Кам'янець-Подільський вісник»; поліграфічне підприємство «Абетка-нова»; Національний природний парк «Подільські Товтри»; ГО «Партія відродження Кам'янця-Подільського».

Кластером «Кам'янець» було здійснено ряд рекламно-інформаційних заходів, проведених з метою забезпечення розвитку туристської галузі регіону. До них належить:

- 1) участь у підготовці телевізійних передач про історичну спадщину міста;
- 2) випуск друкованої рекламно-інформаційної продукції (буклети, карти-схеми, перекидні календарі, настінні календарі тощо);
- 3) розробка макетів сувенірної продукції з символікою міста;
- 4) створення офіційного сайту міста Кам'янець-Подільський - [www.kp.rel.com.ua/city](http://www.kp.rel.com.ua/city);
- 5) оформлення макетів та випуск компакт-дисків з відомостями про місто та його туристську інфраструктуру.

Учасники кластера прийняли активну участь у розробці Перспективної програми розвитку туризму в місті до 2015 року. Інформаційну підтримку відвідувачів міста здійснює КП «Інформаційно-туристичний центр». Можливі туристські маршрути відображено на сайті [www.kam-pod.info](http://www.kam-pod.info), інформаційно-туристичному бюлетені «Кам'янець-Подільський – туристичний», журналі «Фільварки» тощо. Іншим прикладом кластеризації є «Будівельний кластер» (рис. 3.5).

Діяльність такого кластера має на меті перерозподіл коштів на користь вирішення існуючої житлової проблеми регіону та розвитку будівельної індустрії за рахунок залучення місцевих інвесторів. Крім того, на території Хмельниччини є поклади корисних копалин, придатних для застосування у будівельній галузі; в області є потужна освітня база – Хмельницький національний університет, Кам'янець-Подільський будівельний технікум, професійно-технічні училища тощо.

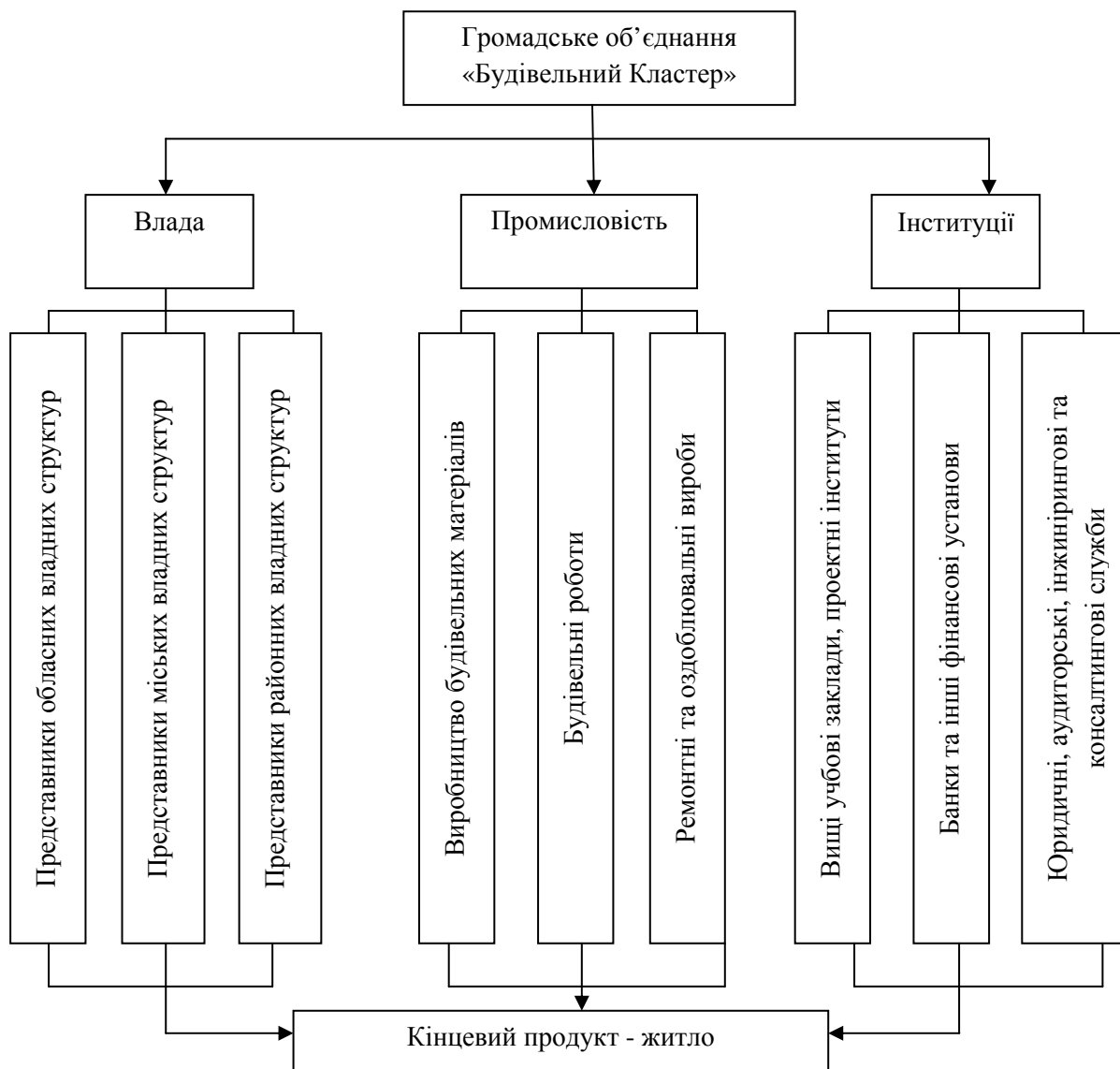


Рис 3.5 – Структура «Будівельного Кластера» у Хмельницькому регіоні  
[12, С. 105]

Будівельний кластер об'єднує усі компоненти виробничого процесу – від постачальників сировини до споживачів кінцевого продукту. До зазначеного кластера входять понад 40 малих та середніх підприємств, які спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів, проектуванні, дизайні, будівництві та забезпечують виконання повного циклу будівництва зі здачею об'єктів «під ключ». Інші підприємства кластера надають торговельні, маркетингові, юридичні та інформаційні послуги.

Кластеризація будівельної галузі відбувається і в Сумській області, де створено кластероподібну групу на базі компанії «Будівельно-виробнича компанія «Федорченко». Ця компанія є багатогалузевою організацією, основним напрямом діяльності якої є будівництво багатоповерхових житлових будинків, сучасних котеджів поліпшеного планування на індивідуальне замовлення, об'єктів соціально-культурного призначення, а також власне виробництво будівельних

матеріалів (цегли, залізобетону, столярних виробів, будівельних розчинів, виробів з металопластику).

Дніпропетровська область у 2011 році також почала роботу зі створення кластерів у будівельній сфері, до компетенції яких входитиме: тиражування в межах області пілотних проектів доступності житла; формування системи моніторингу потенційних замовлень та поширення цієї інформації серед учасників кластера; розробка та заохочення застосування бази даних надійних постачальників; створення інвестиційного паспорту кластера та опис пріоритетних проектів тощо. Заплановано, що на кінець 2020 року в результаті кластеризації додана вартість на одного робітника в кластері збільшиться майже у 2,5 рази порівняно з 2009 роком і складе 20 тис. дол., обсяг виробництва будівельних матеріалів збільшиться у 2 рази і перевищить 750 млн. дол. на рік [13, С. 115].

Регіони-лідери України спеціалізуються на створенні машинобудівних кластерів. Так, у 2009 році у Запорізькій області було створено кластер сільського машинобудування «АГРОБУМ». Сьогодні він об'єднує понад 20 підприємств області та виконує практично весь спектр технологічних операцій, властивих галузі машинобудування: ливарне, заготівельне, ковальсько-штампувальне виробництво, виробництво ущільнювальних систем, механічну та термічну обробку металів. Кластером реалізується низка методичних та організаційних заходів, зокрема: 1) презентація наукових розробок учасників кластера у щорічній виставці «Агрофорум» (м. Мелітополь), яку було започатковано саме кластером «АГРОБУМ»; 2) організація та проведення регіональної промислової виставки; 3) організація та проведення науково-практичних конференцій і семінарів; 4) інформаційне забезпечення агровиробників південного регіону України щодо поточної роботи кластера через мережу Internet, телебачення та радіо; 5) розробка і впровадження методичних рекомендацій з використання наукових розробок кластера.

Сьогодні підприємствами кластера проводяться роботи із виготовлення та презентації сільгоспвиробникам наступних розробок:

- зчіпка двомашинна напівнавісна для тракторів тягового класу 1,4 і 3;
- модернізований плуг для тракторів класу 1,4;
- гідрофікований фронтальний подрібнювач для тракторів класу 1,4;
- фронтальна дискова борона;
- 12-ти рядний просапний агрегат на основі трактора серії ХТЗ-160;
- здвоювач коліс тракторів класів 1,4 і 3;
- боронувальний агрегат для обробітку парів;
- ультразвуковий пристрій для вимірювання витрат палива тощо.

Після півроку існування кластера «АГРОБУМ» вдалося отримати замовлення вартістю 150 тис. грн. та 90 тис. грн. на виробництво нової продукції [14, С. 180].

Наступним етап еволюції кластеризації галузі машинобудування у Запоріжжі є створення бізнес-інкубатору «Агробумрозвиток», метою якого є надання практичної допомоги підприємствам малого бізнесу стосовно питань менеджменту, доступ до фінансових ресурсів шляхом інформування про нові фінансово-кредитні програми, спільний доступ до виробничого обладнання і офісних площ та ін.

Досвід Запоріжжя знайшов своє відображення й у інших регіонах. Так, у Дніпропетровській області сформовано кластер машинобудування, який включає: ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ВАТ «Краматорський завод важкого станкобудування», ВАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ВАТ «Славтяжмаш». Існують проекти створення кластерів у містах Херсоні, Черкасах, Полтаві та Харкові.

Окрім описаних вище кластерів промислового спрямування, в Україні функціонують наступні кластери:

- екологічний кластер «Водні ресурси», в якому об'єднались «Міськводоканал», «ЕКРИС ЛТД», ТОВ «Скифія», дослідний інститут НІСІП, освітні заклади та ін.;

- кластер соціального підприємництва «Соціальні ініціативи Севастополя», до складу якого увійшли різні підприємства, громадські та благодійні організації, в т.ч. ТОВ «Миротворець», «Християнський центр реабілітації наркозалежної молоді «Джерело», Федерація спортсменів-параолімпійців, різні освітні, медичні, страхові та інші соціальні структури;

- екологічний кластер «Вторма-кластер», в якому об'єднались регіональні компанії та організації, що переробляють, транспортують, та зберігають різні технологічні матеріали. Ініціаторами формування цього кластера виступили ЗАТ «Севастополь ресурси», РЕП-2, РЕП-12, Центр пакування та дизайну; різні консультаційні, інформаційні, експедиторські компанії;

- інноваційний кластер «Інтелект-ресурс», до складу якого увійшли інжинірингові підприємства, бюро дизайну, освітні заклади, компанії, що розробляють інформаційні системи, консалтингові агентства та інші;

- інноваційний кластер «Еко-енерго», головною метою якого є розробка та використання в регіоні технологій енергозберігання. В групі ініціаторів - державні і приватні підприємства, Комісія по енергозбереженню СМДА, наукові та освітні заклади;

- кластер «Євростандарт UA», метою діяльності якого було визначено досягнення світових стандартів продукції, що виготовляється в регіоні. Засновниками цього кластера стали Асоціація «Аура», центр стандартизації та метрології Севастополя, Кримська Басейнова СЕС, Севастопольська ТПП, консалтингові, інформаційні та виробничі структури [15, С. 300].

До основних завдань кластера «Еко-енерго» відносять [16, С. 154]:

- 1) формування інноваційних економічно та екологічно ефективних технологій енергозбереження;
- 2) проведення у вищих та середніх учбових закладах бізнес-семінарів з метою створення бізнес-груп з конкретних проблем розвитку міста на основі вирішення завдань енергозбереження;
- 3) підготовка бізнес-пропозицій та бізнес-планів з перспективних розробок у галузі енергетики;
- 4) створення бізнес-центрів для координації робіт, пошуку інвесторів та баз для впровадження нових енергетичних установок;
- 5) забезпечення тісного зв'язку бізнес-центрів з керівництвом та відповідними комунальними та виробничими структурами міста;
- 6) проведення конкурсів та виставок молодих винахідників та раціоналізаторів у сфері енергозбереження, профорієнтаційна діяльність в учбових закладах з урахуванням конкретних потреб у таких спеціалістах;
- 7) стимулювання винахідницької діяльності за забезпечення правового захисту інтелектуальної власності молодих винахідників;
- 8) сприяння міжнародним зв'язкам відповідних бізнес-груп з аналогічними структурами в ближньому та далекому зарубіжжі, участь у міжнародних конкурсах, проектах та виставках – ярмарках.

Структурну схему кластера «Еко-енерго» зображено на рисунку 3.6. На цій схемі стрілками вказано напрями потоків, а цифрами відповідно: (1) – інформаційні потоки; (2) – матеріальні потоки; (3) – фінансові потоки.

Метою створення подібного кластера є розробка та правовий супровід інноваційних технологій (для цього в кластер залучені органи управління, НДІ та університети, рекламні бюро, групи аудиту); реалізація інновацій (для вирішення даного завдання залучаються проектні інститути, підприємства-виробники обладнання, монтажні-сервісні підприємства, підприємства-замовники); фінансове забезпечення проектів та отримання прибутку (за участі замовників, банків, кредитних союзів та страхових компаній).

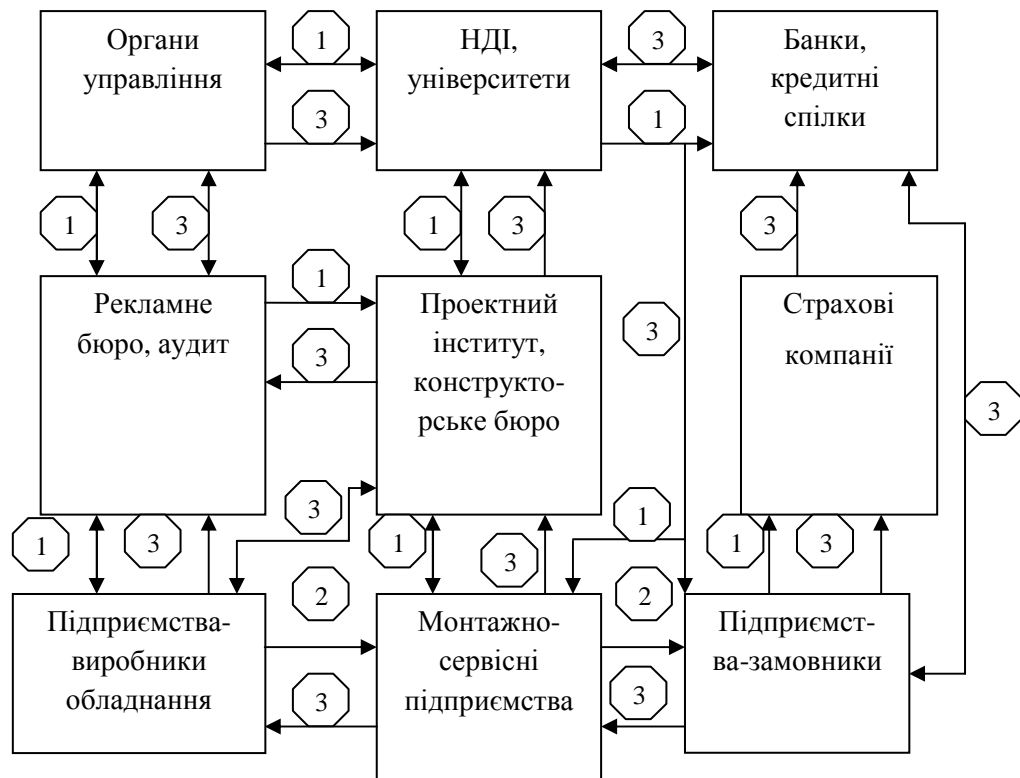


Рис. 3.6 – Структурна схема кластера «Еко-енерго» [16, С. 156]

Як видно з рис. 3.6, кластер «Еко-енерго» є кластером більш складного типу, ніж наведені вище. Його появи у значному ступені сприяла існуюча у регіоні інформаційно-технологічна та фінансова інфраструктура.

В Україні сьогодні також успішно функціонують харчові кластери. У Запорізькому регіоні діють кластерні об'єднання «Бджола не знає кордонів» та «Купуй запорізьке – обирай своє». За перші два роки існування кластера «Бджола не знає кордонів» (з 2009 року) бджоляри пройшли навчання промислового виробництва секційного стільникового меду; всім членам кластера було надано допомогу в закупівлі тари; створено музей бджільництва та досягнуто домовленість про проведення провідними апітерапевтами України лекцій і лікувальних сеансів для жителів міста.

До кластера «Бджола не знає кордонів» сьогодні входять: Запорізька обласна спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні; Асоціація платників податків України у Запорізькій області; Міжнародна Фондація сприяння ринку; Мелітопольський міський виконавчий комітет; Мелітопольська райдержадміністрація; Союз бджолярів-аматорів «Бджілка»; Громадська організація «Сучасна пасіка»; НДІ Інститут зрошувального садівництва ім. І. Ф. Сидоренка УААН; ДГ «Мелітопольське» Інституту зрошувального



садівництва ім. І. Ф. Сидоренка УААН; НАН Інститут бджільництва ім. П. І. Прокоповича УААН; Таврійський державний агротехнологічний університет.

Аналіз статистичних даних підтверджує зроблені вище висновки щодо ефективності кластеризації. Так, якщо в період з 2008 по 2011 рр. у Запорізькій області в цілому спостерігається від'ємна динаміка приросту бджолосімей сільськогосподарських підприємств – на 41,85%, в Мелітопольському районі цей показник складає 34,75%. Виробництво меду протягом аналізованого періоду у регіоні зростає на 26,89%, натомість у Мелітопольському районі – практично на 58% [17, С. 67–69]. Така позитивна динаміка на фоні зниження кількості бджолосімей свідчить про інтенсивний тип виробництва сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

Іншим прикладом кластероутворення в регіоні є кластер «Купуй запорізьке – обирай своє», до якого входить 22 підприємства харчової промисловості і понад 100 об'єктів торгівлі. Учасники кластера здійснюють: виготовлення і реалізацію кондитерських виробів; оптову, роздрібну торгівлю та дистрибуцію сільгосппродукції; виробництва м'яса; виготовлення питної води та безалкогольних напоїв; виробництво продуктів харчування із риби тощо. Товари, виготовлені підприємствами кластера, позначені спеціальними цінниками і зазвичай дешевші за аналогічні продукти. Мета створення цього кластера полягає у приверненні уваги споживачів до товарів, що виробляються на території області, підвищення рівня продажу конкурентоспроможної продукції місцевого товаровиробника.

Прикладом науково-дослідного кластера є створений на базі Національного університету «Львівська політехніка» та Західного наукового центру НАН України і МОН України науково-навчальний комплекс, що об'єднав кафедри, навчально-наукові інститути й установи НАН України, що працюють за спорідненими напрямками у сфері природничих, технічних та суспільних наук. Головними завданнями комплексу є підготовка фахівців з підвищеним трудовим потенціалом, застосування інноваційних моделей організації навчального процесу та досліджень, спільне проведення НДДКР, використання навчально-лабораторної та виробничої бази, соціальної інфраструктури. Цьому комплексу притаманні всі ознаки кластера, такі як: налагодження коопераційних зв'язків між учасниками, пошук спільних шляхів вирішення актуальних проблем економіки та науки, географічна концентрація, використання спільних об'єктів інфраструктури та ресурсів.

У Донецькому регіоні створено два кластери – «Краматорський ювелірний» і кластер кераміків (м. Слов'янськ). Стратегія розвитку кластера «Краматорський ювелірний» базується на наступних положеннях:

- 1) формування конкурентного середовища для забезпечення інновацій;
- 2) аналіз усіх змін, які необхідно враховувати у розвитку кластера;
- 3) використання «правила ромбу» для формування кластера;
- 4) врахування специфіки внутрішньої конкуренції;
- 5) орієнтація на зовнішній ринок.

Кластеризація сьогодні проголошена важливим важелем на шляху подолання проблем фармацевтичної галузі України.

Глобальні перспективи розвитку фармацевтичного ринку визначаються новітніми досягненнями хімії, біології й медицини, науково місткими біо- і нанотехнологіями. Специфіка цієї галузі полягає в тому, щоб знайти шляхи вирішення проблеми зниження ціни на дорогі інноваційні ліки, необхідна технологія оцінки лікарських засобів і медичних технологій.

При впровадженні кластерного механізму стає можливим забезпечення кількісного збільшення частки продукції в системі державного замовлення, а учасники кластера одержують можливість зберегти значну частину доданої вартості для інвестицій у розвиток своєї матеріально-технічної бази.

Як зазначає С. В. Палиця [18, С. 508], впровадження кластерної моделі розвитку системи охорони здоров'я має відбуватись через створення Центру кластерного розвитку, основними завданнями якого мають бути:

- аналіз потенціалу учасників медичних кластерів, перспектив їхнього розвитку;
- розробка (удосконалення) і поширення серед зацікавлених осіб поточної й перспективної схеми розміщення інноваційного потенціалу територіальних кластерів;
- створення умов для ефективної взаємодії учасників кластера; координація цільового використання учасниками кластера матеріальних і нематеріальних активів; створення системи консультацій і послуг для учасників, орієнтованої на надання інформаційних послуг щодо законодавства та ін.

Група вітчизняних науковців під керівництвом Л. І. Федулової [19, С. 41] вважають, що група компаній «Біокон» - це всеукраїнський високотехнологічний фармацевтичний кластер, який включає компанії, що діють на рівні оптово-роздрібного сегмента ринку із щорічним збільшенням обороту товарів і послуг. Компанія об'єднує низку підприємств із різних регіонів України.

У «Стратегії розвитку м. Києва до 2025 року» [20], найбільш розвиненого регіону України, планується створення наступних кластерів. По-перше, це кластер «Фармацевтика та медичні технології», чисельність працюючих у якому складатиме 70 тис. осіб. В результаті функціонування вказаного кластера планується збільшити валовий регіональний продукт на 15-20%. По-друге, це кластер «Інжиніринг і точне машинобудування». Кількість працюючих тут заплановано на рівні 50 тис. осіб, та зростання валового регіонального продукту складатиме приблизно 15%. Третім кластером м. Києва буде кластер «Регіональний і міжнародний ІТ-аутсорсинг», кількість працюючих у якому дорівнюватиме близько 50 тис. осіб. В результаті його функціонування прогнозується зростання ВРП на рівні 10-15%. Четвертим кластером у Стратегії зазначено «Центр культури і туризму», де буде 40-50 тис. робочих місць, що впливатиме на збільшення ВРП на 4-6%. У якості п'ятого кластера вказано «Регіональний логістичний центр» з кількістю працюючих на рівні 40-50 тис. осіб. Прогнозоване збільшення ВРП унаслідок роботи кластера складатиме 5%. Шостим та сьомим запланованими кластерами у Стратегії є «Центр комерційного трейдингу СНД і ЦСЄ», а також «Науково-освітній центр авіації» з чисельністю відповідно 20 тис. осіб та 5-10 тис. осіб. Сумарний вплив на розвиток регіону проявлятиметься в 4-відсотковому зростанні ВРП.

Досвід країн з перехідною економікою свідчить про необхідність активного втручання держави у процеси кластероутворення, зумовленого недостатньою інформованістю та фінансовим забезпеченням зміни традиційних способів господарювання. Поширеним способом сприяння кластеризації є формування умов створення кластерів. Першочерговим етапом цього процесу є аналіз бізнес-середовища, тобто наявності/відсутності у регіоні прибуткових виробництв, ступеню диверсифікації виробничої структури, інноваційної активності підприємств тощо. Цей процес можна схематично зобразити на рис. 3.7.

До зображеної на рис. 3.7 моделі входять чотири укрупнені блоки: драйвери кластера, середовище кластера, атрибути кластероутворення та результати кластера.

У першому блоці (атрибути кластероутворення) знаходяться складові поточного процесу функціонування кластерів, а саме – критична маса підприємств, які мають стимули до кооперації; наявність сумісних проектів між підприємствами, науковими установами, органами місцевої влади тощо. Кількість та якісний склад учасників кластерів є підґрунтям до подальшого розвитку та розширення такої структури, а також до появи кластерів нового типу.

Другий блок (драйвери кластера) складається з елементів, які формують умови створення кластерів – кваліфіковані кадри, знання та навички, розвинута інфраструктура. Кількісним вираженням драйверів кластерів є: питома вага працівників з повною вищою освітою; частка інноваційно-активних фірм у загальній структурі організацій.



Рис. 3.7 – Схематична модель кластерного розвитку  
[складено на основі джерела 21]

Третій блок (середовище кластера) об'єднує узагальнюючі показники, що характеризують бізнес-середовище регіону, тобто визначають ступінь привабливості певної території для формування та розвитку кластерної форми організації господарської діяльності. До них належить: наявність стратегії кластерного розвитку; інвестиційні ресурси; рівень безробіття.

Останній четвертий блок (результати кластера) інтегрує систему індикаторів, які відображають вплив кластерів на інноваційну активність, процеси мережевої взаємодії та конкурентоспроможність регіону в цілому. У цьому блоці можуть бути як формалізовані статистичні показники, так і оцінки результативності кластера, отримані шляхом опитування експертів (щодо законодавчого забезпечення підтримки кластерних ініціатив та наявності / відсутності суб'єктів інноваційної інфраструктури – венчурних фондів, технопарків, бізнес-інкубаторів).

Останній метод є особливо доцільним у використанні, оскільки через недостатній досвід України у процесах кластеризації, а також відсутність методологічного апарату частина показників не може бути оцінена виключно завдяки математичному апарату.

Зроблений аналіз літературних джерел продемонстрував недостатність даних щодо фінансово-економічних результатів функціонування кластерних структур у різних країнах світу. Більшість прикладів має виключно описовий характер. У зв'язку з цим не представляється можливим обрати універсальну схему кластеризації, яку можна було б запропонувати в якості прикладу для будь-якої країни. Однак поширення процесів кластеризації як у розвинених країнах світу, так і в країнах, що розвиваються, дозволяє зробити висновок стосовно ефективності цього напряму співпраці різних суб'єктів господарювання.

### 3.3 Методи оцінки впливу кластерних структур на прискорення розвитку економіки

Окремим пунктом у дослідженні кластерних структур виступає детальний аналіз показників їхньої господарської діяльності. Це питання вимагає особливої уваги, оскільки залишається недостатньо вивченим через відсутність відповідного нормативно-правового забезпечення. У науковій літературі представлено шість основних аналітичних методів дослідження регіональних промислових кластерів (таблиця 3.7)

Таблиця 3.7 – Методи кластерного аналізу [1, С. 147]

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Експертні оцінки	Відносно низькі витрати; детальна інформація	Відсутність систематичного збору інформації; відсутність узагальнених даних
Коефіцієнти локалізації	Простота розрахунків, можуть доповнювати інші методи	Акцент на галузі й сектори, а не на кластери
Виробничі міжгалузеві баланси	Є часто головним джерелом показників взаємозалежності галузей і компаній; детальна й комплексна інформація	Дані можуть застарівати; не відображає ролі супутніх інституціональних структур
Інноваційні міжгалузеві баланси	Є часто головним джерелом показників взаємозалежності галузей і компаній	Такі баланси рідко публікуються; у США відсутні
Теорія графів / мережевий аналіз	Візуальний аналіз взаємозв'язків	Набір комп'ютерних технологій обмежений
Спеціальні обстеження	Гнучкість у зборі необхідних даних	Високі витрати проведення

Крім вказаних у таблиці методик оцінки ефективності кластерних структур, існують наступні:

1) оцінка міжнародної конкурентоспроможності продукції галузей, які поєднані в межах кластера, - як різниця між часткою продукції цієї галузі на світовому ринку над сумарною часткою країни в загальній світовій торгівлі (позитивною тенденцією є перевищення); різниця між галузевим експортом і імпортом; перевищення темпів зростання обсягів продажів, прибутку й інвестицій, продуктивності праці у відповідній галузі над середньогалузевими показниками у світі;

2) система показників BCS (індикатори зв'язності підприємств кластера), таких як обсяг виконаних замовлень науковими інститутами від учасників кластерної структури, цільової підготовки фахівців ВНЗ тощо [2, С. 79].

Лагно В. Т. стверджує, що «незважаючи на велику кількість літератури з проблеми кластерів, спостерігається явний брак робіт, присвячених оцінюванню їх функціонування, особливо робіт, спрямованих на вимірювання взаємодій між різними агентами й між різними характеристиками кластерів» [3, С. 240]. Автор наголошує на тому, що дослідники цієї проблематики обмежуються констатацією даних офіційної статистики щодо аналізу діяльності підприємств і комплексів або інформації, одержаної альтернативними шляхами, згідно з якою роблять висновки про домінуюче становище кластерів у певній галузі і території.

Виділяють дві основні групи методів дослідження кластерів – мікроорієнтовані і методи кластерного аналізу. Перша група методів застосовується для аналізу кластерів, що діють у провідних галузях регіону. Це локальне опитування, методи Delphi фокус-груп та ін. За такого підходу кластери визначають як групи фірм, які виробляють подібні вироби і пов'язані між собою формальними і неформальними зв'язками. У мікроорієнтованих методах акцентується увага на характеристиці взаємозв'язків між учасниками кластера, при цьому недостатньо розроблений механізм дослідження формування доданої вартості. Через свою трудомісткість ці методи не дають сформувати цілісну точку зору щодо впливу кластера на економіку регіону.

Друга група – аналіз матриць міжгалузевих балансів – є доцільною для ситуації, коли потенційні альянси між основними галузями знаходяться на стадії формування. Ці методи передбачають існування вимірників, які дають змогу вичерпно судити про наявність кластерів. Крім того, просторові межі кластера не завжди співпадають з межами адміністративних утворень, у яких здійснюється збір статистичних даних. Іншими недоліками методів кластерного аналізу є: відсутність організації статистичних даних на рівні окремих регіонів з

використанням детальної галузевої класифікації та брак регулярного моніторингу внутрішніх зв'язків між учасниками кластера.

Враховуючи різноманітність існуючих методик, зауважимо, що вони мають суттєвий недолік – не враховують оцінку впливу кластерів на розвиток регіону.

Вважаємо, що ефективність кластера може розглядатися з двох позицій: соціальна та економічна.

Соціальна ефективність є важливим показником стабільного розвитку кластерної структури і знаходить своє відображення у покращенні рівня життя населення. Для характеристики рівня життя населення слід розглядати наступні показники:

- 1) питома вага родин у міжрегіональному розрізі, які мають середньодушові доходи нижчі за величину прожиткового мінімуму;
- 2) питома вага родин у міжрегіональному розрізі, які мають середньодушові доходи вищі за величину прожиткового мінімуму.

Крім того, у багатьох дослідження виділяють наступні індикатори соціального розвитку, що також можуть бути застосованими до оцінки соціальної ефективності кластерних структур.

Першим показником є спосіб життя. Цей показник є одним із найважливіших індикаторів і поєднує трудову діяльність людини, особливості споживання та суспільно-політичну діяльність.

Другим показником є якість життя. Складовими елементами цього показника, на які в першу чергу слід звернути уваги при оцінці ефективності кластерів, є: захворюваність населення; рівень освіти; професійна мобільність; рівень народжуваності. На динаміку вказаних параметрів впливають житлові умови, рівень зайнятості, розвиток сфери послуг, задоволеність роботою, соціальним статусом та фінансовими умовами родини.

Соціальна ефективність кластерних структур досягається у разі, коли вищенаведені показники мають позитивну динаміку, тобто якщо параметри після створення кластерів стають більш сприятливими і така тенденція посилюється [4, С. 79– 83].

Економічна ефективність кластерних структур має розглядатися з позиції впливу функціонування кластерів на показники економічного потенціалу. Останній у загальному вигляді є сукупністю природно-ресурсного, фінансового, трудового, інформаційного, виробничого та науково-технічного потенціалу.

Згідно з діючою статистичною звітністю, для оцінки ефективності використання природно-ресурсного потенціалу необхідно використовувати такі показники:

1) мінеральні ресурси – сумарний обсяг випуску промислової продукції на душу населення по таких галузях: електроенергетика, паливна, металургійна, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування і металообробка, промисловість будівельних матеріалів;

2) земельні ресурси – обсяг виробництва продукції сільського господарства на 1 га ріллі;

3) лісові ресурси – обсяг виробництва продукції деревообробної і целюлозно-паперової промисловості;

4) природно-рекреаційні ресурси – сукупний дохід санаторіїв і пансіонатів від основної діяльності.

Україна характеризується найвищим інтегральним показником антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище практично по всій території. Як відомо, проблеми соціально-економічного та екологічного характеру виникають саме на регіональному рівні, а потім набувають національного масштабу.

Ефективне використання природних ресурсів передбачає узгодження цього процесу із концепцією сталого розвитку як гармонійного поєднання виробництва, соціальної та екологічної сфер.

Іншою важливою складовою економічного потенціалу є фінансовий потенціал, що визначається як сукупність всіх грошових коштів, акумульованих у регіоні на певний момент часу.

Так, збільшення фондоозброєності сприяє підвищенню продуктивності праці, що знаходить своє відображення у зростанні валового регіонального продукту. Важливу роль у посиленні фінансового потенціалу регіону відіграють інвестиції. Реалізація проектів кластерними структурами сприяє накопиченню капіталу у регіоні.

Кластери також сприяють зниженню негативного впливу на фінансовий потенціал з боку появи інвестиційних ризиків шляхом зменшення рівня безробіття.

Економічна оцінка трудового потенціалу ґрунтується на оцінці вартості створюваного продукту, який може бути отриманий за весь період реалізації трудового потенціалу, зосередженого на певній території в даний момент часу.

Стимулювання науково-технічного прогресу у межах кластеру вимагає постійного підвищення якості трудових ресурсів, посилення кваліфікаційного



рівня робітників, розвиток творчих здібностей економічно активного населення шляхом участі у нових проектах.

Виробничий і науково-технічний потенціал можна оцінити за такими показниками: обсяг виконаних науково-технічних робіт, кількість поданих до Державного департаменту інтелектуальної власності України заявок на видачу охоронних документів, кількість отриманих у патентних відомствах інших країн охоронних документів, а також шляхом порівняння темпів збільшення ВВП і чисельності виконавців й обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт. Цільова спрямованість кластерних структур – продукування нових знань, ідей, відкриття нових технологій та пошук шляхів їхньої практичної реалізації.

Іншим важливим елементом економічного потенціалу є інформаційним потенціал. Реалізація кластерного механізму спрямована на розвиток компонентів інфраструктури у регіоні, покращення умов для розвитку бізнесу, зменшення трансакційних видатків. Основними індикаторами інформаційного потенціалу є рівень комп'ютерного забезпечення, розвиток науки та рівня освіти населення регіону.

Важливим напрямом оцінки ефективності кластерних структур є їхній вплив на оточуюче природне середовище. На рисунку 3.8 відображено показники, за якими оцінюється вплив діяльності на кластерів на соціальну та економічну складові сталого розвитку регіону, а також на екологічну складову. Описані критерії передбачається оцінювати у динаміці протягом періоду функціонування кластерів, порівнюючи дані до та після створення кластеру або щорічно протягом терміну його функціонування. Вказана методика може бути застосована і для макроекономічного рівня дослідження.

Зображені на рисунку показники за напрямом впливу поділяються на позитивні та негативні, тобто зв'язок рівня регіонального розвитку з позитивними чинниками, такими як тривалість життя населення, масштаб та спеціалізація кластера, кількість осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах III та IV рівнів акредитації, – прямий.

Натомість з негативними чинниками (коефіцієнт злочинності, частка населення із середньодушовими сукупними витратами на місяць нижче прожиткового мінімуму) рівень соціально-економічного розвитку регіону має зворотній характер. Важливо зазначити, що функціонування кластерних структур має безпосередній зв'язок з інноваційними процесами в економіці. Дослідження цього зв'язку можна здійснити за допомогою модифікації моделі шведського вченого Г. Ліндквіста (рис. 3.9).



Рис. 3.8 – Показники оцінки впливу кластерних структур на соціально-економічний розвиток регіон

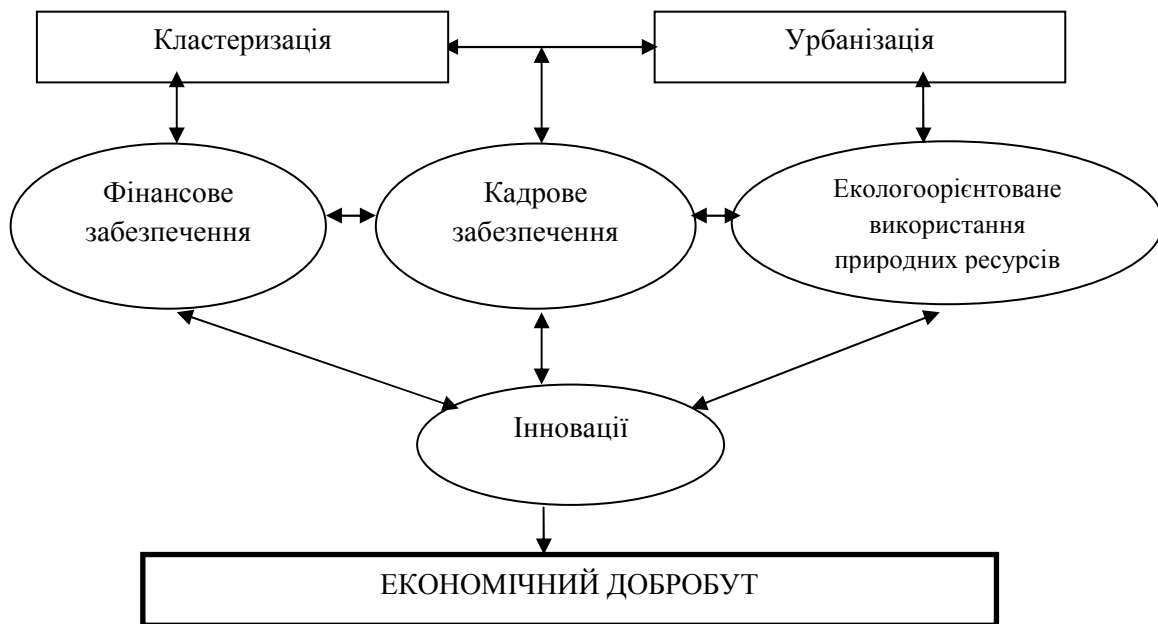


Рис. 3.9 – Роль кластеризації у забезпеченні економічного добробуту

Блок «інновації» означає частку інноваційної продукції у загальному обсягу всієї продукції, а також частку інноваційних підприємств у загальній їх кількості. Вплив кластеризації на економічний розвиток суспільства реалізується шляхом стимулювання інноваційної активності підприємств, які сконцентровані у межах кластерів. У свою чергу, результативність інноваційної діяльності залежить від ступеня розвитку інноваційної інфраструктури, яка представлена насамперед у великих містах.

Ефективність кластерних структур, особливо на етапі їх становлення та розвитку, потребує активної участі органів державного управління. Визначенню ступеню та меж цього впливу присвячено наступний розділ.

### 3.4 Удосконалення політики державного стимулювання розвитку кластерних об'єднань в Україні

Створення кластерних форм є важливою частиною державної політики у галузі регіонального розвитку у багатьох країнах світу. Метою цієї політики є групування сектору малих та середніх підприємств навколо крупних компаній, створення нових робочих місць і підвищення економічного потенціалу певної галузі та конкурентоспроможності регіону в цілому. Через поширення та постійний обмін інформацією виникають взаємовигідні бізнесові контакти, поширюється кооперація між різногалузевими підприємницькими структурами, тобто споживачі мають можливість отримати якіснішу продукцію, виготовлену за рахунок місцевих ресурсів. Однак серед експертів-економістів розділяються

погляди щодо можливостей утворення інтеграційних кластерних структур природним або штучним шляхом. Тобто функції органів управління державного та місцевого рівнів стосовно активізації процесу створення та подальшої підтримки роботи кластерів є доволі невизначеними та потребують всебічного вивчення. Процес регулювання кластеризації отримав назву кластерної політики.

Під «кластерною політикою» розуміють систему відносин між органами влади та суб'єктами господарювання щодо підвищення конкурентоспроможності певної території на основі формування та розвитку кластерів. Суб'єктами кластерної політики є законодавчі та виконавчі органи державної та/або місцевої влади, які в процесі реалізації кластерної політики взаємодіють з бізнес-асоціаціями, виробничими підприємствами, освітніми, науковими та фінансовими установами, транспортними та логістичними фірмами, сервісними організаціями тощо. Об'єктами, на які спрямовано реалізацію кластерної політики, є процеси створення та підтримки функціонування кластерів різного типу.

Реалізація політики стимулювання кластерів на певних територіях здійснюється на макро- та мезорівні. До завдань кластерної політики на макрорівні належить створення найзагальніших структурних нормативно-правових, соціально-культурних, інфраструктурних та інших умов створення кластерів, а на мезорівні (на рівні окремих регіонів) – завдання мають більш цільовий характер та змінюються в залежності від стратегії розвитку окремого адміністративно-територіального утворення. В результаті цього формується безліч видів кластерної політики у різних країнах та регіонах.

Цікавою є думка Марка Вікхема стосовно ролі державних органів управління у підтримці кластеризації шляхом здійснення наступних заходів [1, С. 107]:

- а) держава своєчасно реагує на потреби кластера, враховуючи історичні передумови, географічні особливості та підприємницький клімат;
- б) держава здатна посилювати роль основних факторних умов;
- в) роль держави повинна варіюватися в залежності від стадії життєвого циклу кластера, тобто державні методи регулювання не повинні бути зосереджені лише на одному підході;
- г) держава надає необхідну інфраструктуру для кластерного розвитку;
- д) підтримка держави повинна бути зосереджена на ядрі кластера (фірмі-лідері).

Лінда Орведал вважає, що основною проблемою при формуванні кластерної політики є визначення наявності кластера. Через те, що у багатьох випадках відсутня процедура ідентифікації кластерної структури, або наявний дефіцит

необхідної інформації, виникає так звана асиметричність інформації. У тому разі, коли кластер вже сформовано, проте наявна асиметричність інформації, з'являється сепаратний еквілібріум, який означає, що кожний агент, здійснюючи свій вибір відносно будь-якого явища, відособлює його від вибору інших [2, С. 25].

Важливим є дослідження кластерної політики Крістіана Кетелса [2, С. 27]. На думку автора, при розробці державних програм підтримки кластерних ініціатив слід враховувати значний строк та високу вартість державних кластерних ініціатив, особливо у випадку асиметричності інформації. Тобто створення кластерів є небезпечним інструментом політики, а найкращим підходом є виявлення та розвиток вже існуючих кластерних утворень, тобто здійснення політики «кластерного активування». Ця політика передбачає, що роль держави полягає у ліквідації бар'єрів, які заважають еволюції кластерів.

Отже досвід країн світу вказує на те, що ефективність процесів кластеризації в першу чергу залежить від діяльності державних органів управління. Виділяють наступні функції органів влади у процесів формування та реалізації кластерної політики [3, С. 49].

По-перше, це організаційно-управлінська функція. Вона реалізується через здійснення процедур включення кластерної політики до стратегій та програм соціально-економічного розвитку територій; розподілі повноважень між державними, регіональними та місцевими органами влади стосовно підтримки кластерів; розробці необхідного методичного інструментарію з ініціалізації кластерів; постійному вдосконаленні нормативно-правової бази та консультуванні учасників кластера.

Другою функцією є фінансова. Це найважливіша функція на початковому етапі здійснення кластерної політики. Сутність цієї функції полягає у фінансуванні крупних інфраструктурних проектів, спрямованих на розвиток кластерів у стратегічно важливих галузях народного господарства; підтримці участі представників кластерів у міжнародних ярмарках та виставках; виділенні грантів на здійснення науково-технічних розробок.

Третьою функцією є просвітницька. Вона полягає у забезпеченні інформаційної підтримки з боку державних органів влади зацікавлених у участі в кластерах осіб, вивченні провідного світового досвіду кластеризації та юридичному консультуванні процесів створення кластерів.

Останньою функцією є маркетингова, що пов'язана зі створенням бренду національних кластерів. Здійснення таких заходів доцільне для зрілих кластерів, продукція яких має специфічні особливості та може успішно конкурувати на світовому ринку.

Кожна держава має свої характерні риси функціонування кластерів, специфіку їхньої організації та функціонування. Виділяють чотири типових варіанти проведення кластерної політики у залежності від ролі держави [4, С. 58]. По-перше, це каталітична кластерна політика. За такої політики уряд «підштовхує» зацікавлених осіб (наприклад, приватні компанії та дослідницькі організації) між собою, однак забезпечує лише обмежену фінансову підтримку процесу кластеризації. По-друге, це підтримуюча кластерна політика. У такому випадку діяльність уряду доповнюється його інвестиціями в інфраструктуру регіонів, освіту, тренінги та маркетинг для стимулювання розвитку кластерів. Третім типом кластерної політики є директивна, коли держава додатково здійснює спеціальні програми, націлені на трансформацію спеціалізації регіонів через розвиток кластерів. Четвертий тип кластерної політики – інтервенціоністська. За такої політики уряд поряд з виконанням своєї директивної функції бере відповідальність за прийняття рішення щодо подальшого розвитку кластерів та через трансфери, субсидії, обмеження або регулювання, а також через активний контроль над фірмами-учасниками кластера формує його спеціалізацію. У 2010–2012 рр. найважливішими завданнями кластерної політики Європейського Союзу, де нараховується понад 2 тис. кластерів із кількістю зайнятих близько 38% всієї робочої сили, стали: розвиток стандартизації інновацій і підтримка державних закупівель створюваних у кластерах інноваційних продуктів. Ще одним важливим кроком на шляху поширення кластеризації стало затвердження Радою з конкурентоспроможності у 2010 році фундаментальних положень стосовно локальних форм економічного зростання:

- регіональний рівень є ключовим у розвитку інновацій («Рамкова програма з конкурентоспроможності та інновацій», «Структурні фонди ЄС», «Рамкова угода R&D (дослідження та розвиток)», «Співтовариства знань та інновацій»);

- кластери відіграють важливу роль у доборі дослідників, підприємств і технологій з метою створення нових продуктів і послуг на світовому ринку, а також підвищення інноваційної привабливості регіону, – тому зусилля ЄС мають бути скеровані на ліквідацію бар'єрів для трансформації кластерів світового рівня та підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 3.8 – Основні напрями реалізації кластерної політики у Російській Федерації [5, С. 57]

Форми організації виробництва	Місце розташування	Органи, що відповідають за здійснення політики	Основні напрями реалізації політики	Форми реалізації політики
1	2	3	4	5
Позапросторові кластери	Країна	Федеральні органи влади	Підтримка конкуренції; підвищення освітніх і екологічних стандартів; просування інтересів компаній кластера на іноземних ринках	Видання нормативно-правових актів; міжнародні договори
Територіально-виробничі кластери	Регіон або декілька регіонів	Стратегія розвитку кластерів – федеральні; розробка проектів – регіональні органи влади	Освоєння нових родовищ корисних копалин; розвиток інфраструктури в районах нового освоєння	Державно-приватне партнерство; можливо законодавче закріплення статусу кластера
Просторові кластери	Регіон, муніципалітет	Регіональні органи влади, органи місцевого самоврядування	Просування продукції на внутрішній і зарубіжний ринки; створення «бренду» регіону; розвиток мереж компаній у суміжних підгалузях; інтенсифікація контактів між органами влади, університетами, НДІ, технопарками і приватними компаніями	Державно-приватне партнерство; нормативно-правове регулювання; проведення досліджень щодо розвитку кластера; державні замовлення для диверсифікації компаній, організація виставок
Кластерні ініціативи	Муніципалітет	Органи місцевого самоврядування	Розвиток мереж компаній у суміжних підгалузях; створення мереж контактів між органами влади, університетами, НДІ, технопарками і приватними компаніями; створення «бренду» регіону; просування продукції на внутрішній і зарубіжний ринки	Державно-приватне партнерство; проведення досліджень щодо розвитку взаємодії між членами кластерної структури; державні замовлення для диверсифікації компаній; організація виставок

Окрім безпосередньо регулятивних функцій, органи державної влади можуть бути учасниками кластерних формувань. Механізм такої співпраці реалізується завдяки принципам державно-приватного партнерства. В якості прикладу доцільно навести основні напрями реалізації кластерної політики Російської Федерації (таблиця 3.8). Як видно із даних таблиці, кластерні структури регіонального та муніципального рівня передбачають використання механізмів державно-приватного партнерства.

Згідно із законодавством України, під державно-приватним партнерством (ДПП) розуміють «співробітництво між державою Україна, Автономною республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами» [6].

Рисами, що відрізняють державно-приватне партнерство від іншим форм взаємодії держави та бізнесу є наступні.

По-перше, це визначені строки дії угоди про партнерство (від 10 – 15 до 20 та більше років). Слід додати, що проекти зазвичай створюються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури), який має бути завершено до встановленого терміну.

По-друге, фінансування проектів здійснюється шляхом специфічних інструментів, таких як приватні інвестиції із часткою державних коштів, сумісне інвестування декількома учасниками.

Втретє, для угод державно-приватного партнерства обов'язковим є наявність конкурентного середовища, коли відбувається суперництво між потенційними учасниками за виконання певного контракту.

Четвертою характерною рисою є специфічність форм розподілу відповідальності між партнерами. До прав держави належить встановлення цілей проекту з позицій суспільних інтересів та визначення вартісних і якісних параметрів. Приватний партнер має змогу здійснювати оперативну діяльність на різних стадіях проекту – від розробки, фінансування, експлуатації до реалізації споживачам.

П'ятою рисою ДПП є розподіл ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

Використання механізму державно-приватного партнерства є однаково вигідним і для держави, і для приватного бізнесу. Переваги цієї форми співпраці відображено у таблиці 3.9.



Таблиця 3.9 – Переваги державно-приватного партнерства [7, С. 59]

<b>ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ДЕРЖАВИ</b>	<b>ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
1. Економія державних витрат.	1. Можливість участі у крупних проектах.
2. Використання інноваційних технологій, розробниками яких є приватні компанії.	2. Преференції з боку державних органів управління.
3. Залучення висококваліфікованих експертів.	3. Розміщення інвестиційних ресурсів під державні гарантії.
4. Активізація підприємницької ініціативи у суспільно значимих галузях економіки.	4. Отримання кредитних ресурсів від державних корпорацій.
5. Підвищення науково-технічного та фінансового потенціалу як необхідної умови переходу до економіки знань.	5. Отримання соціальних вигід від участі у проектах.
6. Можливість здійснення крупних суспільно важливих стратегічних проектів за рахунок залучення додаткових коштів.	

Завдяки механізму державно-приватного партнерства, представники бізнесу можуть приймати участь у проектах, які зазвичай потребують додаткового узгодження з боку органів управління. В той же час у випадках кризових ситуацій кошти приватного сектору можуть стати суттєвим підґрунтям для вирішення оперативних завдань. Ефективна взаємодія між державою та приватним бізнесом розповсюджується, перш за все, у інфраструктурні галузі, де історично склалися потреби та можливості такої взаємодії за умови реалізації стратегічних соціально-економічних завдань. У міжнародній практиці існує декілька моделей взаємодії держави та приватного оператора, основними з яких є англійська, німецька та французька.

Англійська модель передбачає повну приватизацію об'єктів інфраструктури. У німецькій моделі створюється сумісне підприємство з контролем з боку місцевої влади, при цьому об'єкти інфраструктури є вкладом у статутний капітал з боку муніципалітету. Французька модель передбачає передачу муніципальної інфраструктури в управління приватному оператору шляхом укладання довготривалої угоди. Застосування саме даної моделі сприяло виходу французьких компаній VEOLIA, SUEZ, VINCI, що працюють у сфері ЖКГ, на лідируючі позиції у світі. У Росії також найбільше розповсюдження отримала французька модель взаємодії бізнесу та влади. Принципи цієї моделі можуть бути застосовані і для кластерів України.

На основі зазначених моделей, виділяють наступні форми взаємодії бізнесу та влади [8, С. 109]:

1) *контракти як адміністративний договір*, що укладається між державою (органом місцевого управління) та приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних та корисних видів діяльності. Найбільш розповсюдженими в практиці ДПП вважають контракти на виконання робіт, на здійснення суспільних послуг, на управління, на поставку продукції для державних потреб, на надання технічної допомоги. В адміністративних контрактних відносинах права власності не передаються приватному партнеру, видатки та ризики повністю несе держава. Інтерес приватного партнера полягає в тому, що він за угодою отримає право на встановлену частку в доході, прибутку або платежах. Зазвичай контракти з державним органом є для приватного підприємця привабливим бізнесом, оскільки гарантують йому стійкий ринок та дохід, а також можливі пільги та преференції;

2) *оренда/лізинг* – передача на договірних умовах приватному партнеру державного або муніципального майна у тимчасове користування за певну плату. Традиційні договори оренди передбачають повернення предмету орендних відносин, причому правомочність з розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально встановлених випадках орендні відносини можуть закінчитися викупом орендованого майна. У випадку договору лізингу лізингоотримувач завжди має право викупу державного або муніципального майна;

3) *концесія* (концесійна угода) є специфічною формою відносин між державою та приватним партнером, що має все більше розповсюдження. Її особливість полягає в тому, що держава (муніципальне утворення) в межах партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що складає предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну визначені в угоді функції та наділяє його з цією метою відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії.

Світовий досвід нараховує близько 7 – 9 форм концесійних угод. Вони диференціюються за країнами та галузями економіки. Наприклад, у Франції право власності завжди зберігається за державою, а в США воно може переходити до приватного інвестора. Іншим прикладом концесійних угод є Філіппіни, де право власності зберігається за інвестором, доки він використовує об'єкт за призначенням, після цього відбувається процес відчуження на користь держави.

За підсумками 2011 року лідером за кількістю угод у державно-приватному партнерстві у Європейському Союзі є сфера освіти (34%). Приблизно 21% угод припадає на транспортну сферу. У загальному ж вигляді з 1990 по 2011 рр. в ЄС було реалізовано 1460 проектів на суму 280 млрд. євро. Отже, у практиці країн Європи існує значний досвід ефективної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації соціально-економічних завдань. Важливим є те, що його розвиток базувався на концесійних угодах, згідно з якими приватний сектор виступав у ролі постачальника послуг, а держава – у ролі покупця. В якості прикладу можна навести програму Великобританії, в межах якої підписано 900 проектів, більшість з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури.

Безумовно, Великобританія сьогодні є лідером за кількістю угод у сфері державно-приватного партнерства, на економіку якої за підсумками 2011 року припадає 44 угоди зі 112 проектів в цілому по Європейському Союзу [9, С. 47]. Другу та третю позицію у рейтингу займають відповідно Іспанія та Франція. Досвід останньої є важливим для застосування в українській практиці, оскільки правова база тут є стабільною, але досить слабкою. На сьогодні у Франції впроваджується 73 проекти на суму 8,5 млрд. євро. Основною сферою впровадження державно-приватного партнерства в країні є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання.

Іншим прикладом є досвід Італії, де основними сферами застосування державно-приватного партнерства є: лікарні, транспорт та житлово-комунальне господарство.

Існують також приклади залучення приватного капіталу і в галузь зеленого господарства Німеччини, де Міністерство сільського господарства та Гессенське Міністерство з питань охорони навколишнього середовища рекомендують озеленяти плоскі дахи не лише будинків та гаражів, а й громадських споруд – офіційних установ, фабрик і заводів, лікарень. При цьому приватні садівництва надають послуги консультаційного характеру та допомогу в облаштуванні відповідних споруд, постачають контейнери для рослин, дренажні покриття, рослинні субстрати, насіння та ін.

Одним із перших прикладів державно-приватного партнерства в Україні є майновий комплекс комунального підприємства «Одесаводоканал», який із 1 січня 2004 року було передано в оренду на 49 років ТОВ «Інфокс». На момент передачі в оренду стан споруджень та устаткування підприємства був близьким до критичного: знос основних засобів становив 55%, втрати води в мережах водопостачання – 42%, заборгованість за використану електроенергію –

25 млн. гривень. За 4 роки роботи філією «Інфоксводоканал» досягнуто ряд позитивних результатів: спостерігається скорочення втрат води на 16,3 млн. куб. м., що пояснюється оптимізацією режимів роботи водопровідних насосних станцій, перекладкою найбільш аварійних ділянок водогінних мереж, установкою будинкових приладів обліку води, пошуком несанкціонованих підключень та ін.

Іншими прикладами ДПП є договори оренди в галузі теплопостачання у м. Чернігові, де дві приватні компанії – ТОВ «Технова» та ВАТ «Теплокомуненерго» - здійснюють послуги з теплопостачання; у м. Кіровограді майновий комплекс комунального підприємства «Кіровоградводоканал» було надано в оренду на 49 років ТОВ «Водне господарство»; у м. Артемівську в концесію терміном на 40 років передано МКП «Артемівськтепломережа»; у м. Луганську в 2006 році прийнято рішення про передачу в концесію ОКП «Компанія «Луганськвода» та ін.

Крім того, позитивним прикладом у розвитку державно-приватного партнерства є поява на ринку надання послуг із управління житловим фондом великих компаній, які мають значні оборотні кошти та можливість працювати одночасно в декількох населених пунктах. Так, корпорація «КомЕнерго» надає послуги з управління та утримання житлового фонду у містах Харкові, Тернополі, Житомирі, Краматорську, Бердянську, Мелітополі. У таблиці 3.10 відображено динаміку угод у сфері державно-приватного партнерства в Україні протягом 1997–2012 рр. За даними таблиці 3.10 можна зробити висновок, що найбільша частка угод на основі державно-приватного партнерства здійснюється у галузі телекомунікацій, а найменша – у житлово-комунальному господарств (водопостачання та водовідведення).

Процес створення кластера на основі механізму державно-приватного партнерства схематично зображено на рис. 3.9. Порядок побудови кластера починається з оцінки конкурентних переваг тієї чи іншої території. Вони є важливим підґрунтям, запорукою доцільності створення та успішності функціонування кластерних утворень. Для виробу стратегічно важливих галузей доцільно використати SWOT-аналіз або модель М. Портера.

Заходи непрямої підтримки детермінантів кластера з боку держави включають в себе стимулювання конкуренції, створення факторних умов, формуванні попиту та підтримку суміжних галузей (модель М. Портера).

Одним із прикладів здійснення просвітницької роботи з боку державних органів управління є реалізація спільного україно-німецького проекту «Сприяння економічному розвитку та зайнятості», тривалість якого складатиме 4 роки (з 01.2009 р. по 12.2013 р.).

Таблиця 3.10 – Динаміка кількості проектів на основі державно-приватного партнерства в Україні [10, С. 143]

Рік початку реалізації проекту	Сфера реалізації державно-приватного партнерства							
	Енергетика		Телекомунікації		Водопостачання та водовідведення		Всього	
	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1997	-	-	1	11	-	-	1	11
1998	-	-	1	72	-	-	1	72
1999	-	-	-	10	-	-	-	10
2000	-	-	-	18	-	-	-	18
2001	-	-	3	317	-	-	3	317
2002	-	-	2	187	-	-	2	2
2003	6	-	1	331	-	-	7	7
2004	-	-	-	242	-	-	-	242
2005	-	-	-	206	-	-	-	206
2006	6	160	-	255	-	-	6	415
2007	-	-	-	186	-	-	-	186
2008	-	-	-	370	1	-	1	370
2009	-	-	-	738	-	-	-	738
2010	-	-	-	1407	-	100	-	1507
2011	-	-	-	865	-	-	-	865
2012	-	-	-	1346	-	-	-	1346
Всього	12	160	8	6561	1	100	21	6821

На мезоекономічному рівні проект спрямований на встановлення більш тісних зв'язків між приватними компаніями, державними установами і громадськими організаціями, що надають послуги для підприємств. Однак в Україні існує ряд бар'єрів, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства. Це, в першу чергу, приділення недостатньої уваги з боку державних та муніципальних службовців щодо створення та управління ДПП.

Українське законодавство в контексті форм державно-приватного партнерства обмежується лише концесією, орендою та лізингом (розглянутими вище), а також угодами про розподіл продукції або управління державним

майном. Отже безпосередньо кластерний механізм поки що не включений до даного нормативно-правового акту, що вимагає подальшого доопрацювання. У статті 3 (пункти 2 і 3) вказаного Закону [6] відзначено, що державно-приватне партнерство може застосовуватися у сферах діяльності, які не заборонені виключно державним підприємствам, установам та організаціям. Це означає, що існує можливість співпраці влади та бізнесу практично у всіх галузях народного господарства, що ще раз підтверджує можливість кластероутворення.

Одним з аргументів стосовно трактування кластера, як форми державно-приватного партнерства в межах чинного законодавства України, є порядок залучення приватного партнера, що в разі створення кластерів можна розцінити як встановлення ядра цієї структури та потенційних учасників. Стаття 14 регламентує, що «договір може бути укладений уповноваженим органом з претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору, якщо інше не визначено законами, що регулюють відносини, які виникають у процесі укладання та виконання договорів...» [6].

У даному випадку доцільно стверджувати про можливість співпраці місцевих/регіональних органів влади з учасниками кластера, а також безпосередньо з підприємством, що виконуватиме функції ядра.

Отже, зважаючи на те, що сьогодні серед існуючих перешкод на шляху кластеризації є відсутність уніфікованої законодавчо закріпленої процедури створення та функціонуванні такого типу інтеграційних структур, єдиним можливим шляхом реалізації кластерного механізму є застосування принципів державно-приватного партнерства.



Рис. 3.9 – Порядок формування регіонального кластера

### Список використаних джерел до розділу 3

#### Підрозділ 3.1

1. Карпінська Г. В. Теоретичні і методичні засади реструктуризації та кластеризації підприємств: монографія / Г. В. Карпінська; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Інтерпрінт, 2011. – 202 с.
2. Сафонова О. А. Формирование кластеров в Республике Беларусь: организационные и методические аспекты / О.А. Сафонова // Экономика и управление. – 2012. – №1. – С. 13–18.
3. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
4. Бігун І. В. Кластери та мережі: тотожність та відмінності / І. В. Бігун // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Випуск 211. – В 4 т. – Том 1. – С. 203–208.
5. Крикавський Є. В. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: монографія / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко. – Львів: вид-во Львівської політехніки, 2012. – 352 с.
6. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
7. Хоменко І. О. Формування та розвиток транспортних кластерів: теорія і практика: монографія / І. О. Хоменко. – Чернігів: Чернігів. держ. ін.-т права, соц. Технологій та праці, 2011. – 203 с.
8. Гриценко С. І. Стратегія міжнародної економічної діяльності кластерних утворень в інформаційній економіці: монографія / С. І. Гриценко, А. В. Таранич. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 297 с.
9. Єрмошенко М. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств: монографія / М. М. Єрмошенко, Л. М. Ганущак – Єфіменко; Нац. академія управління. – К.: Нац. акад. управління, 2010. – 236 с.
10. Олійник А. Д. Методологічний підхід до інтегральної оцінки ефективності науково-виробничих кластерних структур / А. Д. Олійник // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 65–73.
11. Кузьменко Р. В. Дворівнева модель кластеризації в межах регіональних економічних систем: монографія / Р. В. Кузьменко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 208 с.



12. Семенов Г. А. Национальный кластер – новый шлях до прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г. А. Семенов, О. С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – №1. – С. 127–133.
13. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера / Р. Х. Хасанов // Проблемы современной экономики. – 2009. – №3. – С. 284–288.
14. Броншпак Г. К. Модель Леонтьева в микроэкономике: стратегия управления деятельностью кластера молочного профиля: монография / Г. К. Броншпак, С. И. Чернышев. – Харьков: Концерн «АВЭК», АО «Научно-технологический институт транскрипции, трансляции и репликации», 2009. – 323 с.
15. Єрмакова О. А. Підвищення конкурентоспроможності Приморських регіонів України на осевій кластерній моделі: монографія / О. А. Єрмакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. – 200 с.
16. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: монография / О. В. Шепеленко. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2007. – 360 с.
17. Ющак Ж. М. Ступінь висвітлення питання трансакційних витрат в працях вітчизняних вчених [Електрон. ресурс] / Ж. М. Ющак. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_2/28.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_2/28.pdf)
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність» [Електрон ресурс]: наказ Міністерств фінансів України № 176 від 30.07.1999 року. – Режим доступу: <http://www.fin-land.com.ua>
19. Про затвердження форми та Порядку складання податкового звіту про використання коштів неприбуткових установ та організацій [Електрон. ресурс]: наказ Державної податкової адміністрації України №56 від 31.01.2011 року. – Режим доступу: <http://news.dtki.com.ua/show/ukr/article/8753.html>

### Підрозділ 3.2

1. Фінансові послуги у становленні кластерних ініціатив євро регіону: монографія / Н. М. Внукова, А. В. Воронін, Н. І. Притула та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. Н. М. Внукової. – Х.: Видавництво ХНЕУ, 2011. – 228 с.
2. Елецких С. Я. Кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности государства / С. Я. Елецких // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сборник научных трудов; НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк, 2008. – Вип. 1. – В 2 ч. – Ч. 1. – С. 320–329.

3. Крпельницька С. Кластери – інструмент економічного зростання територіальних громад в умовах світової глобальної кризи / С. Крпельницька // Вісник Львівського національного аграрного університету «Економіка АПК». – Львів, 2009. – № 16 (2). – С. 81–90.
4. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – №2. – С. 14–23.
5. Ферова И. С. Подходы к формированию и оценке эффективности экономических кластеров / И. С. Ферова // Инициативы XXI века. – 2011. – №2. – С. 33–39.
6. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія / М. О. Кизим. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.
7. Чужиков В. І. Кластерна політика Європейського Союзу / В. І. Чужиков, О. Д. Лук'яненко // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 81–92.
8. Смирнов А. В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография / А. В. Смирнов. – Казань: РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
9. Науково-освітній кластер [Електронний ресурс]. – Режим електронного доступу: <http://www.kstu.ru>.
10. Єрмошенко М. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств: монографія / М. М. Єрмошенко, Л. М. Ганущак – Єфіменко; Нац. академія управління. – К.: Нац. акад. управління, 2010. – 236 с.
11. Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія; під заг. ред. К. Ф Ковальчука. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – 280 с.
12. Драган О. І. Передумови і необхідність створення галузевого кластеру м'ясної промисловості на рівні регіону / О. І. Драган // Збірник наукових праць Черкаського державного технічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – Випуск 16. – С. 104–110. – (Серія: Економічні науки).
13. Жуковська Т.О. Кластерна модель та її економічне значення / Т. О. Жуковська // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – Луцьк: Надстир'я, 2003. – Випуск IX. – №2. – С. 112–118. – (Серія «Підприємництво, менеджмент та маркетинг»).
14. Ковальова Ю. М. Механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону на основі формування кластерів / Ю. М. Ковальова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). – С. 179–186.

15. Матвеев Є. Є. Інституційна теорія кластерів / Є. Є. Матвеев // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – Львів: НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – 2008. – Вип. 3 (71). – С. 292–302.
16. Петухова О. М. Кластеризація як можливість реалізації інноваційних стратегій: монографія / О. М. Петухова. – К. НУХТ, 2012. – 263 с.
17. Череп А. В. Створення та розвиток кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості: теорія та практика / А. В. Череп, Т. В. Пуліна. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2012. – 328 с.
18. Палиця С. В. Інноваційні кластери в медицині / С. В. Палиця // Механізми реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів: матер. міжнар. наук.-практ. конфер. (м. Київ, 1-2 листопада 2012 р.). – К.:, 2012. – С. 500–510.
19. Федулова Л. І. Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умовах інноваційного розвитку / Л. І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №5. – С. 97–102.
20. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.health.kiev.ua/files/kyiv2025-26may2011htm.pdf>
21. Череп А. В. Управління розвитком кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості / А. В. Череп, Т. В. Пуліна. – Запоріжжя: Дике Поле, 2011. – 206 с.

### Підрозділ 3.3

1. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія / [Л. І. Федулова, Г. Л. Норд, Н. О. Руденко та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – Миколаїв: Іліон, 2012. – 295 с.
2. Кузьменко Р. В. Дворівнева модель кластеризації в межах регіональних економічних систем: монографія / Р. В. Кузьменко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 208 с.
3. Лагно В. Т. Формування транскордонних високотехнологічних кластерів / В. Т. Лагно // Право та державне управління. – 2012. – №4 (9). – С. 239–245.
4. Осовська Т. В. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону: монографія / Т. В. Осовська, С. М. Рижук, А. І. Величук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 342 с.

### Підрозділ 3.4

1. Драган О. І. Передумови і необхідність створення галузевого кластеру м'ясної промисловості на рівні регіону / О. І. Драган // Збірник наукових праць Черкаського державного технічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – Випуск 16. – С. 104 – 110. – (Серія: Економічні науки).
2. Малый М. Кластер – новая форма предпринимательского объединения / М. Малый // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации: Материалы конференции (26–27.10.2003). – М.: Региональный форум, 2003. – С. 24–28.
3. Мицюк С. Розвиток кластерів в національній економіці як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності / С. Міцюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2011. – №123. – С. 48–50.
4. Семенов Г. А. Національний кластер – новий шлях до прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г. А. Семенов, О. С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – №1. – С. 127–133.
5. Кузьменко Р. В. Дворівнева модель кластеризації в межах регіональних економічних систем: монографія / Р. В. Кузьменко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 208 с.
6. Про державно-приватне партнерство [Електрон. ресурс]: [закон України; офіц. текст від 03.08.2012 року]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/державно-приватне%20партнерство>
7. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненко // Наукові праці. – Т. 109. – Вип. 96. – С. 57–60.
8. Лега Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Чечетова. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 219 с.
9. Холодная Н. Д. Государственно-частное партнерство – новый тип отношений в российской экономике / Н. Д. Холодная // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. - №2. – С. 42–56.
10. Гуменюк О. І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку / О. І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2 (68). – С. 9–19.

## **РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ ВПЛИВУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕВОЛЮЦІЮ РИНКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОБУДОВИ СУСПІЛЬСТВА ЗНАНЬ В УКРАЇНІ**

### **4.1 Основні напрями ринкових перетворень під впливом інтелектуалізації економіки**

Створення у провідних країнах світу передумов для формування суспільства знань, в процесі побудови якого відбувається подолання товарного характеру виробництва, несе в собі виклик самому існуванню ринкової економіки. Адже, оскільки ринок є невід'ємним атрибутом товарного виробництва, то за таких умов він начебто «за визначенням» має припинити існування.

Проте, якщо звернутись до характеристик нової епохи, можна дійти висновку, що обмін між людьми і в майбутньому має зберегтися. Зміниться лише його об'єкт: якщо протягом останніх двох століть ним були переважно товари, то на сьогодні таким об'єктом стають послуги, а згодом прогнозується домінування обміну здібностями. Відповідно, незважаючи на мету своєї діяльності, людина, яка не в змозі самотійно забезпечити себе всім необхідним, потребуватиме взаємодії з іншими суб'єктами. При цьому прогнозується збереження еквівалентності такого обміну, хоча й на принципах, які не описуються існуючими теоріями вартості (цінності). Немає також припущень і щодо можливості втрати свободи вибору. У будь-якому разі, і в постіндустріальному суспільстві люди потребуватимуть механізму, який допомагатиме їм здійснювати еквівалентний обмін (послугами, здібностями) на постійній основі й без зовнішнього примусу. Еквівалентність тут означатиме взаємовигідність обміну для всіх його учасників (дослідження щодо визначення вартості, адекватного новому суспільству, нині набирають обертів). Постійність передбачає потребу в здійсненні обміну для забезпечення нормальної життєдіяльності. Відсутність зовнішнього примусу – це можливість не брати участь в акті обміну (остаточне вирішення належить самому суб'єктові). Такий механізм цілком може бути названий ринковим. У якості аргументу можна зазначити, що функції, які він виконує (інтеграційна – повною мірою, інформаційна, стимулююча та регулююча – частково), співпадають із функціями класичного ринку. Те ж саме можна сказати й щодо таких його характеристик, як свобода вибору, конкуренція, вільне ціноутворення тощо. Відповідно, ринок можна визначити як систему сталих відносин між людьми з

приводу обміну на основі добровільності, еквівалентності та взаємовигідності.

Ринок, таким чином, не є статичним явищем, а змінюється внаслідок різноманітних тенденцій. Так, наразі формується і стрімко розвивається ринок знань, який складається з ринків інтелектуальної продукції («знаків»). До останньої, як вважає В. І. Кушерець, можна віднести традиційні носії знань (книги, журнали тощо), дослідні зразки (мають реальне інформаційне і потенційне економічне значення), «м'яку» частину програмно-технічних комплексів (програми, алгоритми, моделі), знаряддя створення і використання «знакової» продукції (комп'ютерна техніка, засоби зв'язку тощо), засоби передачі такої продукції (папір, магнітні стрічки й диски), туризм (в основному має інформаційні цілі) [1, С. 201].

До ринку знань відноситься також та частина інформаційного ринку, яка обслуговує побутову сферу – надає платні інформаційні послуги: електронна пошта, електронні засоби масової інформації, надання навчально-виховної інформації, розклад руху транспорту і тому подібне. Особливе місце належить ринку освітніх послуг. У цілому, аналогічно тому, як «товар став вихідним пунктом генезису капіталізму, а матеріальний ринок став основою формування індустріального суспільства», «інформаційний (інтелектуальний) товар стає фактором формування інформаційного суспільства з його інформаційним (інтелектуальним) ринком» [1, С. 208].

Розвиток інформаційних технологій призвів не тільки до створення нового сегменту ринку, але й до більш ефективного включення суб'єктів до ринкового механізму взагалі. Це відбулось (і продовжує відбуватись) за рахунок якісно іншої обробки інформації за допомогою штучного інтелекту, що значно зменшує необхідний для такої обробки час. Тут мається на увазі не просто структурування даних, а здатність виділяти лише ту частину знань, яка необхідна для вирішення конкретної проблеми у певний проміжок часу. Оскільки робота подібних систем будується на тих же принципах, що і робота висококваліфікованих експертів, вони отримали назву експертних.

Експертні системи вирішують питання автоматизації процесів прийняття рішень у різних проблемних галузях, розробки питально-відповідальних систем для спілкування людини з комп'ютером мовою, наближеною до природної, для машинного перекладу тексту з іноземних мов, автоматизації доказу теорем, контролю динаміки за рахунок створення систем ситуаційного управління складними об'єктами, подання прогнозних оцінок у галузі економічної кон'юнктури, створення інтелектуальних баз даних, автоматизації програмування і таке інше [1, С. 215]. Такі системи, звісно, не замінюють

мислення людини, а лише імітують її інтелектуальну діяльність, звільняючи від рутинних трудомістких процесів. Використання такого евристичного методу (на відміну від традиційного алгоритмічного) робить можливим наближення системи штучного інтелекту до рівня експерта.

Ефективність використання експертних систем у комерційній діяльності оцінюється, як правило, за трьома параметрами: комплексність і змістовний рівень отриманих за їхньою допомогою даних, уміння керівництва вчасно оцінити і використати ринкову ситуацію, а також ділова прозорливість [1, С. 217–218]. Як видно, другий і третій критерії залежать не стільки від роботи експертних систем, скільки від компетенції, досвіду та інтуїції їхніх користувачів. Чинником, який також впливає на роботу таких систем, є рівень зв'язку.

Ще одним важливим завданням в умовах інформатизації є консолідація знань у системах соціального управління. Її можна визначити як «використання знань із теорії інформації і реалізацію певних принципів, що найчастіше є умовою «вбудування» засобів інформатики в управлінське середовище» [1, С. 221]. До зазначених принципів відносяться забезпечення повноти й достовірності обліку всіх сторін господарської діяльності, мінімізація інформаційного шуму та надмірності, забезпечення нерозривного зв'язку між обліком і прийняттям рішень на всіх рівнях управління (за рахунок зменшення обсягу інформації між цими рівнями, а отже, і зменшення можливості спотворення даних), раціоналізація оціночних показників відповідно до цільової функції управління, відокремлення рутинних операцій (і подальше перекладання їх на комп'ютерну основу) від творчої частини аналізу, а також чітке розмежування кордонів управління.

Змінюється і базова складова ринкового механізму – конкуренція. Зміни відбуваються під впливом посилення ринкової влади виробника, зміни ролі споживача та еволюції конкурентного регулювання. Необхідно відзначити розмаїття трактувань поняття «конкуренція» в літературі, що ускладнює його аналіз. Проте практично всі вони ототожнюють конкуренцію з боротьбою між економічними суб'єктами, яка змушує виробників функціонувати з найбільшою ефективністю як для себе, так і для суспільства в цілому. Виходячи з цього положення, робиться висновок про необхідність максимального сприяння з боку держави у сфері розвитку конкуренції, яке полягає у підтриманні суперництва на різних ринках. Разом з тим, аналізуючи сучасну економіку розвинених країн, можна зробити висновок про посилення тенденції до співпраці між господарюючими суб'єктами при одночасному підвищенні суспільної ефективності.

Усю сукупність поглядів на конкуренцію можна згрупувати в три основні підходи: поведінковий, структурний та функціональний. Відповідно до поведінкового підходу, конкуренція являє собою зштовхування, боротьбу суб'єктів господарювання. При цьому об'єктом аналізу виступають методи такої боротьби.

Структурний підхід акцентує увагу на структурі ринку, тобто на умовах, що визначають розвиток підприємництва в економіці. У залежності від того, чи може підприємство впливати на загальний рівень цін, виділяють ринки досконалої та недосконалої конкуренції відповідно.

Виявлення ролі конкуренції в економіці є головним завданням функціонального підходу, представники якого загострюють увагу на важливості певних наслідків конкурентної боротьби.

Таким чином, кожне з трактувань характеризує певну сторону ринкових відносин, проте всіх їх об'єднує розуміння конкуренції як протистояння. Істотні зміни в поглядах на зазначену категорію відбулися останнім часом. Аналізуючи праці сучасних економістів, український економіст Л. Дідківська слушно звертає увагу на співвідношення боротьби та співпраці між суб'єктами господарювання [2].

Психолог Д. Мур, порівнюючи умови ведення бізнесу з живою природою, створив теорію підприємницьких екосистем. Дані системи характеризуються не тільки боротьбою, але й еволюцією, взаємозалежністю та співпрацею. Виходячи з цього, кожен учасник ринкових відносин має докладати зусилля не для створення односторонніх переваг, а для підтримання функціонування цієї системи шляхом розвитку координації з іншими агентами [2, С. 31].

Своєрідним продовженням зазначеної концепції є теорія співконкуренції, згідно з якою, в бізнесі велика кількість учасників може отримати вигоду шляхом кооперування [2, С. 32].

У світовому масштабі аналогічні процеси найбільш яскраво простежуються на прикладі кластерів, що базуються на кооперації та конкуренції. Об'єднуючи зусилля, учасники вказаних структур не обмежують конкуренцію, а реалізують спільні можливості. Це досягається за рахунок того, що конкуренція і кооперація здійснюються у різних площинах: кооперування відбувається по вертикалі, а конкуренція за споживача здійснюється на основі пошуку способів кращого задоволення його потреб.

Слід також пам'ятати, що одним із джерел економічного зростання традиційно вважаються технологічні зрушення, які є результатом науково-дослідної діяльності. У сучасній мережевій економіці можливості такої



діяльності визначаються сукупністю зв'язків між різними етапами інноваційного циклу, фірмами, ринком і державою не стільки на національному, скільки на глобальному рівні. За таких умов найбільш впливовими стають наднаціональні суб'єкти господарювання, які мають вплив на економіку держави, тобто такі, що посідають монополієне становище на національному та світовому рівнях. Необхідно одразу ж зазначити, що на вказаних рівнях сутність монополії істотно відрізняється. У першому випадку (на національному рівні) можливе не лише поведінкове розуміння монополії як агента, що здатен нав'язати свої умови іншим, а й структурне – як єдиного виробника в галузі. У другому – «масштаби глобального ринку роблять принципово неможливим існування на ньому єдиного глобального виробника-монополіста», а отже, зі структурної точки зору на такому рівні можна говорити лише про олігополістичну структуру ринку, кожен із суб'єктів якого має певні монополієні переваги [3].

В цілому в умовах глобалізації конкуренція трансформується в полірівневу систему, яка передбачає розвиток специфічних форм конкурентних відносин у залежності від співвідношення глобального та національного рівнів [4]. Зокрема, на національному рівні існує конкуренція між транснаціональними корпораціями та національними суб'єктами господарювання, яка характеризується «широким розповсюдженням симбіозних форм конкуренції, таких як кооперативна конкуренція та конкуренція в процесі франчайзингу» [4]. Конкуренція між структурними підрозділами транснаціональних корпорацій відбувається на іншому рівні. Вона може здійснюватись за залучення внутрішніх потоків ресурсів або за споживача. Нарешті, на глобальному рівні відбувається конкуренція між різними транснаціональними об'єднаннями.

Самі ж транснаціональні корпорації, як правило, утворюються на основі національних монополієних утворень, які мають найбільшу ринкову владу і, відповідно, найкращі можливості для виходу на міжнародний ринок. Таким чином, процес глобалізації відбувається через відносини монополізму – через функціонування транснаціональних корпорацій. За таких умов поняття монополізму отримує новий зміст. І пов'язано це не лише з тією обставиною, що наслідки діяльності монополієних утворень поширюються не на окремі ринки, а на цілі національні економічні системи. Монополії, що діють на глобальному рівні, суперечливо впливають на різні групи країн. Так, розвинені країни, що переважно являються країнами базування головних компаній транснаціональних корпорацій, отримують надходження фінансових та

інтелектуальних ресурсів. Відбувається це за рахунок того, що основну частину прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, здійснюють саме транснаціональні корпорації. Завдяки цьому останні також переважають національних суб'єктів господарювання за рівнем конкурентоспроможності. Відповідно, країни, що розвиваються, стикаються з негативними наслідками глобалізації у вигляді втрати значного обсягу чинників виробництва, дохід від використання яких отримують розвинені країни.

Аналізуючи розглянуті процеси, можна погодитися з В. Б. Ваксом, який зазначає, що «в якості однієї з ознак глобальної економіки розглядається найвища стадія монополізму, в якій основним монопольним ресурсом стає належність до глобальної корпорації» [4]. Передусім, мова йде про особливості, притаманні виключно транснаціональній корпорації: політичний вплив, наявність внутрішніх (фінансових та інформаційних) потоків, трансфертне ціноутворення, можливість використання відмінностей між країнами тощо.

У зв'язку з наведеними негативними наслідками діяльності транснаціональних монопольних утворень виникає потреба в державному антимонопольному регулюванні. Проте здійснення останнього ускладнюється декількома обставинами. По-перше, відбувається «видозміна монопольних відносин, що проявляється в посиленні впливу співпраці, а також появи симбіозних, гібридних форм конкуренції, монополізації і співпраці: кооперативній конкуренції, конкуренції в процесі франчайзингу, конкуренції в межах стратегічного альянсу» [4]. По-друге, при регулюванні все частіше береться до уваги позитивний вплив діяльності монополій на конкурентоспроможність країни на міжнародному рівні. І, по-третє, в умовах глобалізації антимонопольне регулювання має здійснюватись на наднаціональному рівні, що потребує високого рівня інтеграції держав.

Особливу увагу слід приділити другому пункту, оскільки національні держави, враховуючи істотні можливості та ресурси транснаціональних корпорацій, усе частіше «здійснюють систематичну лібералізацію економіки в інтересах великого транснаціонального бізнесу, зокрема, відкриття ринків шляхом зниження торгових бар'єрів» [3]. За таких умов завданням державних органів влади має бути не перешкоджання збільшенню розмірів національних компаній, а лише боротьба з негативними наслідками монополізму (які докладно розглянуті в економічній літературі). Ігнорування цієї позиції заздалегідь поставить у не вигідне становище національних суб'єктів господарювання на світовому ринку, де, як було показано раніше, діють переважно монопольні утворення.

Досліджуючи зміни, що відбуваються, Ю. М. Осипов використовує терміни «ліберальне господарювання» та «ліберальна конкуренція». При цьому під ліберальністю він має на увазі особливий спосіб організації виробництва, коли економічні агенти діють самостійно, але не «сильно воюють один із одним, а також спільно, не дуже пов'язуючи один одного» [5, С. 120]. Таким чином, сучасна ліберальна конкуренція є свідомою та координаційною.

Подібні зміни можуть бути пояснені в тому числі й становленням економіки знань, зокрема, переходом від переважно рутинної до творчої діяльності, оскільки домінування останньої в умовах постіндустріальної економіки породжує певні проблеми. Однією з них є протиріччя у розвитку приватної власності та конкуренції: більш повна система прав приватної власності на культурне благо зменшує можливості для конкуренції на даному ринку.

Компромісом є патентний захист протягом певного періоду часу. В такому разі обмежуються природні властивості ринку, що базується на приватній власності. Проте таке обмеження на нове знання є природнім, оскільки при послідовній реалізації права приватної власності суспільство знань не зможе розвиватись.

Вплив творчої діяльності на конкуренцію полягає в тому, що її (творчої діяльності) результати визнаються в конкретній формі. А оскільки творчий потенціал фірми резюмується в інтелектуальному капіталі, то його складові надають продукції фірми індивідуального характеру. Як наслідок, конкуренція набуває монополістичного характеру.

Для більш докладного аналізу еволюції конкурентних відносин на сучасному етапі та в майбутньому необхідно з'ясувати напрями впливу інтелектуалізації на ринок у цілому та на конкуренцію зокрема.

На ринку, як відомо, відбувається взаємодія покупців і споживачів, яка доповнюється державним втручанням. Відповідно, необхідно розглянути, яким чином становлення нового суспільства змінює їхню поведінку. Зростаючий обсяг знань співробітників організації сприяє збільшенню здійснених нею нововведень та, відповідно, може вплинути на її становище на ринку. Тривалий час в економічній науці домінував статичний підхід до аналізу взаємозв'язку рівня концентрації галузі (структури ринку) та інноваційної активності. Він полягає в тому, що суб'єкти зі значною ринковою владою не зацікавлені в технологічному прогресі і, як наслідок, не схильні до радикальних інновацій, а стимули до нововведень вбачають лише в отриманні надприбутків. Альтернативний (динамічний) підхід був запропонований австрійським

економістом Й. Шумпетером, який стверджував, що ринкові структури не є сталими, і встановлення монополії може бути якраз наслідком успішних нововведень, а отже, отримання ринкової влади є важливим стимулом до інновацій. Саме стабільне становище в довгостроковому періоді (а не отримання надприбутків у короткостроковому) є основною метою діяльності будь-якого підприємства. Ризик втрати такого становища не дозволяє монополістам встановлювати високі ціни, обмежувати виробництво та працювати неефективно. Окрім цього, великі підприємства мають більші прибутки (ніж ті, що здійснюють активну конкурентну боротьбу), які є джерелом фінансування різноманітних інновацій. У свою чергу, наявність декількох проектів нових розробок певним чином страхує ризик невдач. Можлива економія на масштабах ведення дослідницьких робіт завершує перелік основних переваг у можливостях здійснення інновацій монополіями та олігополіями.

Ідея Й. Шумпетера знайшла як прибічників, так і опонентів. Були здійснені теоретичні та практичні спроби її перевірки, проте вони не дали більш-менш чітких відповідей.

Можливе пояснення цього, на думку російського економіста Н. Фролової, полягає в тому, що при емпіричних дослідженнях, як правило, не враховуються всі аспекти функціонування підприємств (абсолютний та відносний розмір, диверсифікація, можливості й стимули до нововведень, а також прагнення отримати більшу ринкову владу тощо) у їхньому взаємозв'язку [6, С. 132]. Для теоретичного аналізу вона пропонує використовувати модель залежності швидкості прогресу технологій від типу ринкової структури, суть якої полягає в порівнянні поточної вартості витрат та вигід від НДДКР [6, С. 196]. Точніше, аналізується поведінка цих параметрів у залежності від часу. Оскільки для прискорення інноваційного процесу необхідно здійснити основну частку витрат на початковому етапі, крива поточних витрат має негативний нахил (при цьому не враховується залежність витрат від типу ринкової структури).

Крива поточних вигід також має негативний нахил, що пояснюється як зменшенням доходу внаслідок дисконтування, так і можливістю втрати піонерних переваг. Останнє (втрата переваг) більшою мірою загрожує конкурентним фірмам і меншою – монополістам. Це обумовлює розташування кривих: чим більшою є частка ринку підприємства, тим вище знаходиться крива його поточних вигід та має менший нахил (див. рис. 4.1).

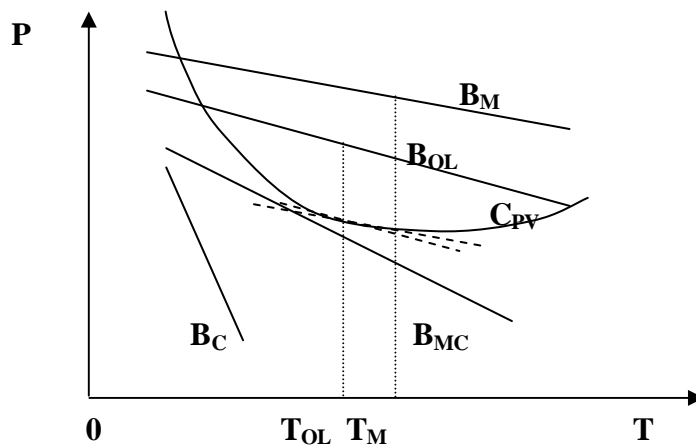


Рис. 4.1 – Залежність термінів упровадження результатів НДДКР від типу ринкової структур [6]

На цій основі розглядаються декілька ситуацій, крайніми з яких є наступні. Якщо витрати на здійснення нововведень можуть здійснити будь-які підприємства, то найшвидше це відбудеться за умов досконалої конкуренції. Якщо ж витрати будуть занадто високими, то можливості до інновацій матиме лише абсолютна монополія. Таким чином, компанії зі значною ринковою владою в сучасних умовах отримують кращі можливості для її збільшення (включаючи встановлення монополії) та одночасно стикаються з обмеженнями, що перешкоджають уповільненню інноваційної діяльності.

Наслідком сучасної інформаційної революції є також розповсюдження товарів з особливим видом зовнішнього ефекту, який полягає в тому, що корисність таких продуктів для окремого споживача збільшується зі зростанням кількості інших користувачів. Подібний ефект отримав назву мережевого, яка поширилась і на самі товари. Мережевий ефект сприяє самовідтворенню та посиленню популярності продукту, що має наслідком тенденцію до монополізації. Така тенденція посилюється наявністю витрат комутації, пов'язаних з переходом від користування одним продуктом до користування іншим. Хоча мережева монополія вигідна споживачам, оскільки дозволяє максимізувати зовнішній мережевий ефект, її діяльність має також негативні наслідки, властиві як монополії загалом, так і лише зазначеному виду. До останніх, як правило, відносять наступне: мережевим стандартом далеко не завжди стає найбільш ефективний та перспективний продукт, наявність згаданих витрат комутації стримуватиме розповсюдження інших кращих товарів, з'являються можливості для монополізації суміжних ринків.

Бельгійський економіст Р. С. Гасслер вважає, що в сучасних умовах великого різноманіття продукції запровадження певних стандартів розширює

позитивні мережеві ефекти та сприяє розвитку конкуренції (в тому числі цінової) між виробниками, оскільки примушує їх конкурувати «не системами, а компонентами». Проте він також наголошує на тому, що подібні стандарти призводять до монополізації відповідних ринків і, як наслідок, до зростання витрат. Лише другий наслідок, як правило, береться до уваги антимонопольними комітетами. У зв'язку з цим, на думку Р. С. Гасслера, необхідно розрізняти об'єднання з економічною метою (які призводять до підвищення цін) та об'єднання з суспільною метою (які, відповідно, не характеризуються таким негативним наслідком) [7, С. 168–169].

Відбувається також зміна ролі споживача. На початку ХХ століття в умовах перевищення попиту над пропозицією сформувався промислово-орієнтований підхід. Конкуруючі підприємства прагнули досягти більшої частки на ринку шляхом забезпечення високих обсягів виробництва товарів. Наслідком такого підходу став розвиток технологій масового виробництва, а отже, насичення ринку товарами, підвищення їхньої якості та забезпечення доступності для більшості споживачів провідних країн.

Середина ХХ століття ознаменувалась зростанням впливу споживача, що спонукало підприємства змінити своє ставлення до способів конкурентної боротьби. Отримав розвиток маркетинг-орієнтований підхід. Його зміст полягає в покращенні споживних властивостей товарів, використанні маркетингових інструментів, реклами та інформаційних технологій з метою досягнення лідируючого становища в найбільш вигідних сегментах ринку. Масовий підхід до виробництва був розширений і на маркетинг, що призвело до посилення процесів концентрації та централізації, агресивної реклами та ігнорування особистих потреб. Проте вказані недоліки компенсувались позитивними наслідками застосування маркетинг-орієнтованого підходу. Серед них можна виділити залучення споживача до процесу створення та вдосконалення товарів.

Процес глобалізації, що набрав обертів на межі тисячоліть, призвів до скасування бар'єрів на шляху переміщення товарів та чинників виробництва (а отже, до збільшення учасників конкурентної боротьби) та швидкого розповсюдження інформаційних технологій. Як наслідок, відбулось підвищення ефективності виробництва та комерційної діяльності, що, у свою чергу, призвело до постійного насичення ринків товарами, тобто перевищення попиту пропозиції. За таких умов (а до них слід також додати зростання доходів населення) вимоги споживачів до властивостей продукції постійно зростали. І саме споживач стає ключовою фігурою, головним чинником, який детермінує зміни в поведінці суб'єктів господарювання, їх цільових пріоритетах

і способах ведення бізнесу, а також взаємовідносинах учасників ринкового процесу. Реакція виробників на зазначені зміни полягала в переорієнтації з самого продукту, технології чи конкурента на споживача. Такий клієнт-центричний (або клієнт-орієнтований) підхід орієнтується не на виробництво і збут, а на задоволення потреб споживача. Основною метою підприємства перестає бути максимізація прибутку. Відтепер виробники орієнтуються на формування та утримання лояльності покупця.

За оцінками фахівців, клієнт-центричний підхід не отримав широкого розповсюдження в Україні через низку причин [8]. Серед них виділяють наступне:

- недостатньо високий рівень конкуренції;
- консервативність, схильність суб'єктів господарювання до традиційних методів управління;
- не до кінця вичерпано класичні методи конкуренції (такі, як зниження витрат, залучення інвестицій, підвищення якості продукції, масовий маркетинг тощо);
- висока витратність впровадження нового підходу (зокрема, фінансова, організаційна, інтелектуальна, психологічна);
- відсутність ефективних, загальнодоступних технологій впровадження управління взаємовідносинами з клієнтами;
- недостатня кількість сучасних торгових форматів і т. ін.

Значення клієнт-орієнтованого підходу зростатиме у майбутньому. У зв'язку з цим постає необхідність використання індексу задоволеності споживача. Саме за допомогою цього показника в розвинених країнах визначають розвиток, успішність і привабливість компанії як для споживачів, так і для інвесторів. Особливої уваги потребує також проблема «витрат переключення», яка виникає внаслідок прагнення підприємств залучити споживачів за допомогою надання певних пільг і преференцій в обмін на певні обов'язки.

У сучасному світі «зростаюча різноманітність продукції, так само як пов'язані з нею ризики й переваги, бентежать і розчаровують більшість споживачів, яким бракує часу, щоб у ній розібратися» [9, С. 3]. Як наслідок, розмаїття продуктів не завжди «подобається» споживачам. До того ж, відбуваються зміни в поведінці виробників, які в умовах посилення взаємозалежності, глобалізації, дерегуляції та конвергенції галузей не можуть досягти конкурентних переваг лише за рахунок зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції або більш швидкого реагування на зміни

економічної кон'юнктури. Відтепер вони мусять шукати нові джерела інновацій. Усе це, як вважають американські економісти К. К. Прахалад та В. Рамасвами, потребує переосмислення традиційної системи «компанієцентричного» творення цінності. Відповідь на новий виклик, на їхню думку, полягає «у створенні нових передумов, зорієнтованих на спільне творення цінності, в основі яких є зміна ролі споживача в системі виробництва» [9, С. 4]. Визначальним стало перетворення споживача з ізольованого, необізнаного і пасивного у задіяного у бізнес-процесах, поінформованого та активного. Вплив такого споживача здійснюється завдяки покращенню доступу до інформації, зміні загального бачення, організації мереж експериментуванню та зростанню активності.

Безпрецедентний обсяг інформації, до якого має доступ споживач, дозволяє йому приймати більш обґрунтовані рішення. Як наслідок, виробники втрачають можливість реалізовувати продукцію на не вигідних для покупця умовах за рахунок його необізнаності.

Збільшення поінформованості призводить також до змін загального бачення споживачів: перед тим, як почати пошуки певного товару, вони мають сформоване уявлення про нього та його властивості. У таких умовах поступово зникають географічні обмеження, а також можливості для здійснення цінової дискримінації.

Організація мереж (у тому числі Інтернету) має наслідком виникнення «тематичних споживчих товариств», у яких учасники діляться думками щодо певної продукції чи виробника, а також досвідом використання тих чи інших товарів. Оскільки функціонування подібних товариств не регламентується виробниками, їхня діяльність може нівелювати рекламу або інші методи стимулювання реалізації продукції. Таким чином, мережеві товариства споживачів «революційно змінюють нові ринки і видозмінюють вже наявні» [9, С. 5]. Загалом, об'єднання споживачів можуть виникати на основі прив'язаності один до одного (мережі), до лідера (вузли) або до ідеї (пули) [10].

Доступ до всесвітньої мережі дозволяє споживачам також активно експериментувати з продукцією, вдосконалюючи її, а іноді і створюючи нову, причому це стосується не тільки сфери цифрових технологій.

Розглянуті процеси спонукають споживачів до активних дій. Зокрема, вони надають поради компаніям, намагаються привернути увагу корпорацій і державних органів влади до певних проблем тощо. Як наслідок, компанії «вже не можуть працювати автономно, розробляючи продукти, удосконалюючи виробничі процеси, створюючи хитромудрі рекламні повідомлення й



контролюючи канали збуту без жодного або з мінімальним втручанням з боку споживачів»; останні ж, «озброєні новими засобами й невдоволені доступними альтернативами», прагнуть «взаємодіяти з компаніями і таким чином спільно творити цінність» [9, С. 6].

Результатом зазначених змін стає новий вимір спільного творення цінності – «конкурентоспроможний простір, зосереджений на індивідуалізованому досвіді спільного творення, розвинутий через продумані взаємодії між окремим споживачем, мережею компаній і споживчими групами» [9, С. 12]. У такому разі цінність виникає не з самого продукту. Досвід спільного творення потребує взаємодії споживача з різноманітними мережами, що створюють необхідне для такого досвіду середовище. Ці мережі дуже неоднорідні: одні з них об'єднують споживачів певного продукту, інші – фахівців, що можуть надати компетентні поради, треті – є інформаційними тощо. Вони не є власністю жодної з компаній, але збільшують цінність продукту для споживача. Таким чином, цінність міститься в основі досвіду, що його спільно творять з кожним споживачем «у визначений час і у визначеному місці, в контексті визначеної події», і такий досвід «виявляється в більшій індивідуальності й унікальності для кожної особи» [9, С. 13].

Концепція спільного творення цінності вперше була викладена в роботі К. К. Прахалада та В. Рамасвами «Майбутнє конкуренції. Створення унікальної цінності разом зі споживачами» [9]. Але аналогічні ідеї щодо істотного посилення ринкових позицій фірми за рахунок зміни підходу до споживачів, співробітників та менеджерів були обґрунтовані раніше – в книзі «Конкуруючи за майбутнє» (автори – К. К. Прахалад та Г. Хемел) [11].

Компанії, що орієнтуються на успіх у майбутньому, мають відмовитись від традиційного підходу до формування цінності. Останній ґрунтується на припущенні, що цінність творить виключно компанія через надавання товару або послуги. Єдине, чого потребують виробники у такому випадку – це взаємодія зі споживачами, а точніше – обмін, у процесі якого вони зможуть отримати додану вартість. Найважливішим завданням є відповідність запропонованих продуктів попиту споживачів. Досягти цього можна шляхом урізноманітнення продукції, покращення обслуговування товарів, виготовлення товарів за індивідуальним замовленням й інших операціях, які компанія безпосередньо контролює чи впливає на них.

Новий підхід полягає у спільному творенні цінності, яке зосереджується навколо особи та її досвіду. У такому разі саме досвід визначає цінність, а його значущість залежить від контексту події, від інфраструктури, що обслуговує

взаємодії між виробниками і споживачами, а також від самого споживача. Це спонукає компанії до вдосконалення середовища досвіду, кінцевою метою якого є наближення взаємодії зі споживачем до унікального досвіду спільного творення. Відповідно, в економічній системі нового зразка «конкуренція буде зосереджуватись довкола індивідуалізованого досвіду спільного творення, який виявляється в цінності, по-справжньому унікальний для кожного споживача» [9, С. 17].

Ідеї спільного творення цінності отримали розповсюдження серед економістів-теоретиків та практиків. Зокрема, Ф. Штиль, аналізуючи процес такої взаємодії виробників зі споживачами, підсумовує: «Дійсне джерело процвітання компаній – це не високодохідна меншість у світі, що розвивається, і навіть не споживачі з середнім доходом, а мільярди бідняків, що прагнуть до участі в ринкових відносинах» [12, С. 49]

Структурними компонентами спільного творення цінності є діалог, доступ, оцінювання ризиків і прозорість [9, С. 23–31]. Діалог означає узгодженість дій та готовність обох сторін до співпраці, а отже, має передбачати не лише вислуховування покупців, а й розуміння їхніх прагнень і переживань. Такий діалог повинен зосереджуватись на питаннях, що цікавлять і споживачів, і виробників, а також мати правила участі й відповідний форум.

Доступ до досвіду в сучасному світі стає важливішим, ніж традиційне отримання прав власності на продукт. Такий варіант дозволяє споживачеві отримати корисні властивості продукту і при цьому істотно зекономити на його придбанні.

Оцінювання ризиків та керування ними традиційно здійснювали менеджери компаній, оскільки вважалось, що саме вони можуть упоратись із цим найкраще. Проте в умовах спільного творення цінності виникають питання щодо можливості одноосібного керування ризиками з боку компаній, а також відповідальності споживачів за ці ризики. Очевидно, останні вимагатимуть збільшення доступних варіантів продукції за рахунок нових, найменш досліджених, а отже, найбільш ризикованих зразків. Вони прагнутимуть отримати якомога більше інформації про продукцію та наслідки її використання, проте не обов'язково візьмуть на себе відповідальність. Таким чином, споживачі «навіть чи поступляться правом вибору; проте наполягатимуть на тому, щоб компанії повністю інформували їх про ризики, надаючи не тільки дані, але й відповідні методології для оцінювання особистих і соціальних ризиків, пов'язаних із продуктами і послугами» [9, С. 29]. Оцінювання ризиків може не надати однозначної відповіді, проте навіть у

такому випадку сприятиме поінформованості споживача (за допомогою обговорення цих відомостей) та прийняттю більш обґрунтованого рішення щодо «придбання» продукції.

Творення нових рівнів прозорості стає необхідним у зв'язку зі зростанням доступності інформації про продукти, технології їхнього створення та механізми реалізації. У таких умовах компанії не можуть приховувати відомості щодо цін, витрат тощо, а отже, втрачають виграш від асиметрії інформації.

Поєднання розглянутих компонентів надає можливість компаніям залучати споживачів до процесу спільного творення цінності: прозорість полегшує співпрацю зі споживачем, а «безперервне експериментування разом із доступом до інформації та оцінюванням ризиків з боку кожного учасника призводять до творення нових моделей бізнесу й функціональних можливостей, мета яких – уможливити привабливий досвід спільного творення» [9, С. 31].

Використовуючи різні способи поєднання цих структурних компонентів, компанії можуть створити подальші суттєві можливості. Так, доступ у сукупності з прозорістю сприяють зростанню поінформованості споживача і, таким чином, покращують його вибір. Збільшити можливості для дискусій та спільного вдосконалення підходів до вибору, який здійснюють окремі особи та певні спільноти, дозволяє поєднання діалогу з оцінюванням ризику: «діючи як громадянин, людина значною мірою впливає на громадську політику, навіть тоді, коли приймає приватні рішення як споживач» [9, С. 32]. За рахунок поєднання доступу й діалогу досягається розвиток і підтримка тематичних груп, а синтез прозорості й оцінювання ризиків сприяє спільній розбудові довіри. Автори статті «Маркетинг 3.0: від продуктів до споживачів і далі – до душі людини» сутність спільного творення цінності у загальних рисах описують на ступиним чином: компанія створює продукт у загальному вигляді, окремі споживачі дороблюють його під свої унікальні потреби, на основі відгуків споживачів компанія доповнює продукт творчими знахідками членів товариств споживачів [10].

Нова схема творення цінності, базовими структурними компонентами якої є розглянуті елементи, доволі успішно застосовується багатьма компаніями. Проте чимало виробників не здатні її використовувати. Пояснити це можна підривом традиційного розподілу ролей між компанією і споживачем, виникненням напруги в точках взаємодії між ними – там, «де виникає досвід спільного творення, де людина здійснює вибір і де спільно твориться цінність» [9, С. 33]. Ці точки створюють можливості як для співпраці між споживачами і виробниками, так і для провалу цих процесів.

Розуміння відмінностей між «мисленням компанії» та «мисленням споживача» дозволить виробникам досягти успіху в ХХІ столітті. Передусім, слід пам'ятати, що споживача цікавить не сам продукт та його характеристики, а ті враження, які він може отримати від його використання. У той же час менеджери «традиційних» компаній вмістилищем цінності вважають саме продукт, зосереджуючись на ефективності виробництва, системі постачання та на новітніх технологіях як самоцілі: «введені в оману компанієцентричним мисленням, вони захарашують ринок товарами, що є багатими на властивості, але бідними на досвід, що його можуть дати» [9, С. 39]. Як правило, такий стан справ викликає негативну реакцію споживача.

Для поєднання «мислення компанії» та «мислення споживача», тобто для спільного творення цінності, необхідним є не тільки використання діалогу, доступу, оцінювання ризиків і прозорості, але й створення певного простору вибору у взаємодіях між компанією і споживачем, який би зумовлював досвід останнього. При цьому споживачі прагнуть свободи вибору взаємодії з компанією, що потребує наявності декількох каналів такої співпраці. Вони хочуть також визначати вибір з урахуванням власного бачення цінності, взаємодіяти та укладати угоди «улюбленою» мовою і стилем, пов'язуючи вибір із досвідом, ціна якого, на їхню думку, обґрунтована.

Канали, які використовуються при спільному творенні і впливають на якість досвіду, можуть бути як традиційними (вони характерні для фізичного середовища), так і електронними (притаманні середовищу віртуальному). В умовах сучасності актуальності набувають електронні канали, адже саме «завдяки розвитку Інтернету споживачі перетворились на повноцінних учасників діяльності, яка називається спільне творення цінності» [12, С. 48].

Врахування побажань споживачів щодо зручного доступу до досвіду потребує від компанії зосередження на спільному творенні через трансакції. Останні охоплюють логістику, інформацію, канали та відповідні витрати обох сторін. Ефективність трансакції для компанії визначається скороченням витрат, тоді як для споживача позитивний досвід виникає на основі довіри, що є результатом легкості та прозорості цієї трансакції. Досягти «своїх» мети компанії можуть за рахунок передачі споживачам частини функцій, які раніше виконували самі, тобто за рахунок самообслуговування. Такі зміни часто є позитивними і для споживачів. Проте подібний зв'язок простежується не завжди через неоднорідність споживацької аудиторії. Необхідність урахування цієї неоднорідності примушує менеджерів компаній приділяти увагу полегшенню доступу споживача до трансакції, а не тільки скороченню відповідних витрат.

Встановлення ціни традиційно визначалось витратами компанії, проте нині такий підхід стає проблематичним, оскільки він мало що значить для споживача. Цінність продукції в умовах спільного творення залежатиме від якості досвіду, який споживач сподівається отримати від її використання. Як наслідок, собівартість продукції «може бути однаковою, але її цінність для кожного покупця буде різною» [9, С. 47].

Підбиваючи підсумки, необхідно виділити ключові відмінності досвіду спільного творення від традиційного обміну. Вони стосуються мети, місця та якості взаємодії виробника і споживача [9, С. 49-50]. Отримання доданої вартості в процесі обміну є метою традиційного підходу, тоді як модель спільного творення зорієнтована на створення та отримання цінності для споживача. Місце взаємодії суб'єктів є завершальною ланкою в ланцюжку цінності відповідно до традиційної моделі, але при спільному творенні така взаємодія може відбуватись регулярно без визначення чіткого часу та місця. Нарешті, якість у традиційній моделі визначається тим, що пропонує компанія, а в моделі спільного творення вона «зорієнтована на споживачів, що спільно творять власний досвід» [9, С. 50]. Таким чином, вивчення простору вибору в досвіді споживача дозволить компаніям отримати нові конкурентні переваги. Саме тому оновлення та вдосконалення такого «середовища» потребує окремої уваги.

Досягти такого оновлення можна, використовуючи чотири важелі: ступінь деталізації, розширення досвіду, систему взаємозв'язків і потенціал розвитку [9, С. 60]. Ступінь деталізації залежить від можливості споживача взаємодіяти з середовищем досвіду на будь-якому рівні конкретності, що потребує від менеджерів компанії чіткого розуміння вимог клієнта та постійної творчої співпраці з ним. Розширення досвіду полягає в спроможності каналів доставок викликати нові реакції у споживача на звичний продукт. На якість досвіду впливає не одна, а цілий набір пов'язаних між собою подій, а отже, між ними також можна оновити відповідне середовище. Нарешті, потенціал розвитку включає відкритість і готовність до навчання, а також використання набутих знань для розвитку середовища досвіду відповідно до потреб і вподобань споживача.

Досвід спільного творення формується у взаємодії з багатьма компаніями та індивідами. Незважаючи на це, творення унікальної цінності має орієнтуватись на індивідуалізований досвід. Останній залежить від самої події, з якою пов'язане «споживання» продукту, контексту, в якому вона відбувається, а також індивідуальної задіяності та особистого сенсу споживача. Для

ефективного спільного творення цінності через індивідуалізований досвід необхідна також відповідна інфраструктура – мережа досвіду. Така мережа «не просто пов’язує компоненти, продукти чи навіть інформацію, хоча й включає традиційний ланцюжок постачань; вона «оживляє» це співтовариство, єднаючи постачальників, виробників і працівників зі сфери сервісу зі споживачами, а споживачів – один з одним». У такому разі «компанії схожі на регулювальників дорожнього руху», вони «стають своєрідними інтелектуальними лідерами, створюють коаліції, шукають шляхи для успішного просування продуктів, інформації й компетенцій», а отже, виступають у ролі компаній-координаторів [9, С. 91].

Наразі концепція спільного творення цінності лише набуває поширення, але вже зараз дослідники наголошують на її перспективності, як правило, посиляючись на ту обставину, що один з авторів цієї теорії – К. К. Прахалад – лідирує в рейтингу 50 бізнес-мислителів за версією журналу «Forbes» [12, С. 49].

На основі розглянутого матеріалу можна зробити висновок, що в сучасному світі компанії поступово, але впевнено втрачають можливість самостійно творити цінність. Це зауваження має важливе значення для розуміння тих змін, які відбуваються з ринком. Останній традиційно розглядається як місце обміну продукції (тобто завершальна ланка в ланцюжку цінності), а також як місце зосередження покупців. А в умовах спільного творення «всі точки взаємодії компанії зі споживачем приховують у собі можливості для творення і визначення цінності» [9, С. 115]. На сучасному етапі не можна розглядати ринок і як місце зосередження покупців, змушених вибирати із запропонованої компанією продукції. Пояснюється це тим, що виробники мають лише обмежений вплив на середовище досвіду, а отже, «нова парадигма змушує нас відмовитися розглядати ринок як місце зосередження покупців чи як ціль, у яку має влучити пропозиція компанії» [9, С. 115].

Зростаюча роль споживача у створенні цінності змінює також механізм ціноутворення. Проте це не завжди означає, що ціна виявиться нижчою. Ця зміна полягає лише в тому, що споживач радше готовий заплатити ціну, виходячи зі своїх потреб, а не відповідно до собівартості продукту, визначеного компанією [9, С. 114]. У такому разі ринок перетворюється на форум, де відбувається взаємодія між споживачем, компанією, спільнотою споживачів та мережею компаній. Відповідно, такий ринок – це «простір потенційного спільного творення досвіду, в якому індивідуальні обмеження та вибір визначають бажання клієнтів платити за досвід» [9, С. 116]. При цьому компанія і споживач є співниками у творенні цінності та конкурентами у

визначенні економічної вартості.

У цілому перехід до ринку як до форуму К. К. Прахалад та В. Рамасвами характеризують наступним чином [9, С. 128].

Ринок як мета

- Компанія і споживач розділені, і в кожного з них своя чітко визначена мета.
- Попит відповідає пропозиції. Ціна – стабілізуючий фактор. Попит прогнозується для продукції та послуг, що їх надає компанія.
- Компанія передає споживачам інформацію.
- Компанія обирає, які сегменти клієнтів вона має обслуговувати та які дистрибуційні канали використовувати.
- Компанія отримує надприбуток зі споживачів. Споживачі є «здобиччю», чи то як група, чи як окрема одиниця. Компанія бажає бачити споживача з усіх боків, але залишається непрозорою для клієнтів. Компанія намагається «придбати» споживачів у довічне користування.
- Компанії створюють та підтримують бренд.

Ринок як форум:

- Компанія і споживач зливаються в єдине ціле; відносні ролі, що вони їх виконують у конкретній ситуації, неможливо передбачити.
- Попит та пропозиція виникають у певному контексті; вони перетинаються. Пропозиція асоціюється з творенням унікального досвіду споживача відповідно до його потреб.
- Цінність твориться спільними діями в багатьох пунктах взаємодії. Підґрунтям цінності є спільний досвід.
- Споживачі та споживацькі спільноти також можуть ініціювати діалог між собою.
- Споживач обирає певну фірму й середовище для взаємодії та творення цінності. Компанія, її продукція та послуги, працівники, канали та споживацькі спільноти разом формують середовище для окремих осіб, які спільно будують власний досвід.
- Споживачі можуть отримувати надприбутки від компанії. Цінність отримують обидві сторони. Споживачі очікують, що досвід можна буде прозирати з усіх боків, що він буде відкритим і зрозумілим для них. Довіра виникає через порівняння досвідів споживачів. Споживачі є конкурентами щодо отримання цінності.
- Досвід і є бренд. Бренд творять спільно, він розвивається разом із досвідом.

Розглянуті зміни доповнюються еволюцією регулювання економічної конкуренції. Зокрема, сформувалось так зване «адвокатування конкуренції» (competition advocacy). Воно трактується як «діяльність органу влади з питань конкуренції (конкурентного органу), спрямована на сприяння розвитку конкурентного середовища для економічної діяльності шляхом застосування непримусових механізмів, здебільшого, завдяки співробітництву цього органу влади з іншими урядовими установами та шляхом збільшення поінформованості громадськості щодо переваг конкуренції» [13]. Відповідно, така діяльність доповнює конкурентне законодавство і передбачає дії конкурентного органу по відношенню до інших органів державної влади з метою встановлення відповідності політики регулювання інтересам розвитку конкуренції, а також дії щодо розширення поінформованості суб'єктів господарювання, органів державної влади та громадськості в цілому про переваги конкуренції та її роль у розвитку економіки.

Перевагою адвокатування конкуренції є розширення кількості об'єктів конкурентної політики за рахунок тих органів, діяльність яких не може регулюватись відповідним законодавством, але які здійснюють істотний вплив на стан конкурентного середовища (наприклад, суди, законодавчі органи). Крім того, воно є елементом активної політики, тобто дозволяє попередити правопорушення, тоді як законодавство, переважно, передбачає подолання наслідків заборонених дій.

Стимулами до адвокатування конкуренції, на думку російських економістів А. Шаститка та С. Авдашевої, є наступне [14, С 114]. По-перше, регулювання конкуренції, яке включає неформальні норми, не може бути цілком забезпечене лише судовими переслідуваннями. До того ж інструменти примусу доволі обмежені щодо органів влади. По-друге, переслідування особистих інтересів суб'єктами господарювання в умовах неповної інформації часто призводить до обмеження конкуренції через нерозуміння вигід від неї. По-третє, існують ринки, де механізм вільного ціноутворення не використовувався: природні монополії, більшість ринків при переході від адміністративно-командної до ринкової системи тощо. Як наслідок, головним завданням є формування (а не захист) конкурентних відносин на таких ринках. Досягти цього лише за допомогою відповідного законодавства на початкових етапах неможливо. Таким чином, конкурентна політика має включати непримусові методи, тобто адвокатування конкуренції. Воно, з одного боку, інформує учасників ринку про можливість використання законодавства у сфері захисту конкуренції при відстоюванні власних прав, а з іншого – надає



відомості суб'єктам про заборону здійснення певних дій, а також про санкції у випадку порушення цієї заборони.

Виділяють три основні напрями адвокатування конкуренції: при плануванні приватизації, у сфері регулювання та дерегулювання, а також у процесі створення та розвитку культури конкуренції [14, С. 115]. Так, процеси приватизації великих підприємств, що мають на меті створення передумов для підвищення ефективності виробництва, часто приносять зворотні результати, оскільки при їх здійсненні ігнорується проблема формування конкурентних відносин. Як наслідок, новостворені приватні підприємства, маючи значну ринкову владу, спрямовують свої зусилля на підтримання домінуючого становища та отримання надприбутків без покращення своєї діяльності.

Державне регулювання теоретично має застосовуватись у випадках, коли ринок не спроможний розв'язувати соціально значимі завдання, доволі часто призводить до обмеження конкурентних відносин і негативних наслідків, що з цього витікають. Відповідно, державні органи мають отримувати інформацію про те, як їхні конкретні дії впливають на конкуренцію, та обирати ті, що завдають їй найменшої шкоди.

Нарешті, важливим завданням адвокатування конкуренції є формування та розвиток конкурентної культури, яка являє собою «усвідомлення різними групами в суспільстві переваг і вигід, пов'язаних із захистом та розвитком конкуренції і втілених у системі цінностей, неформальних норм» [14, С. 116]. Особливо актуальне це завдання в умовах формування ринкових відносин, коли значення конкуренції не є очевидним як для окремих економічних агентів, так і для державних органів.

Загалом можна зазначити, що адвокатування конкуренції доповнює конкуренційне законодавство і спрямоване на збільшення поінформованості та переконання щодо позитивних наслідків конкурентних відносин з метою підвищення суспільної ефективності. Але оскільки відповідні заходи потребують додаткових коштів, постає проблема їхньої ефективності. При цьому необхідно спочатку оцінити вплив адвокатування конкуренції на її розвиток. Для цього можна використати такі показники: частка порушень, що були усунені без порушення справи, у загальній їх кількості; питома вага актів органів влади, у яких були враховані зауваження конкурентного органу, у загальній кількості розглянутих актів з негативними висновками; кількість публікацій у засобах масової інформації про діяльність конкурентного органу [14, С. 118].

Збільшення перших двох показників при незмінній кількості виявлених порушень та актів з негативними висновками відповідно свідчить про розуміння суб'єктами негативних наслідків своїх дій (як для себе – у вигляді певних санкцій, так і для суспільства в цілому), а отже, про позитивний вплив адвокатування конкуренції. Слід зазначити, що активізація зусиль у сфері регулювання конкуренції може призвести до збільшення кількості виявлених порушень та негативних висновків по певних актах, що призведе до зменшення зазначених показників, таким чином приховуючи позитивні тенденції. Якщо показники ефективності адвокатування конкуренції низькі, то необхідно з'ясувати причини цього, оскільки такий стан може бути викликаний як помилками при здійсненні адвокатування, так і його блокуванням іншими напрямами державної політики.

Адвокатування конкуренції стало активно використовуватись у США в 1970-х роках (хоча було започатковано ще в 1920-х роках), а згодом отримало розповсюдження в багатьох інших країнах. У країнах з перехідною економікою цей напрям конкурентної політики заслуговує особливої уваги в силу декількох причин [13]. Серед них виділяють слабкість ринкових інститутів, що намагаються будь-яким шляхом позбутись конкурентного тиску; непрозорість процедур і підпорядкованості органів влади; необхідність ефективного проведення широкомасштабної приватизації, яка б мала результатом потужний підприємницький сектор, а не утворення приватних монополій, і при цьому не була обмежена великою кількістю нормативних актів; утворення груп з особливими інтересами, які в умовах лібералізації економіки лобіюють в органах державної влади певні заходи з метою збереження власних привілеїв; значна обмеженість ресурсів, необхідних для створення і ефективного функціонування конкурентного органу. Все перераховане істотно обмежує можливості державного регулювання, що базується на примусових методах дотримання відповідного законодавства.

Повертаючись до основної теми розділу, ще раз констатуємо, що інтелектуалізація економіки здійснює значний вплив на поведінку споживача. Зміни, що відбуваються, полягають, по-перше, у все більшому акценті на творчій, а не рутинній праці товаровиробника, і по-друге, в активній участі споживача в процесі створення продукту. Перша тенденція свідчить про те, що покупець цікавиться товар певного виробника, тобто ним оцінюються витрати не абстрактної, а конкретної праці. Друга – про зростаючу залежність споживача від заздалегідь обраного виробника. Їх результатом стає створення унікального, можливо, одиничного продукту, який найбільшою мірою оцінюється лише одним споживачем.

У цьому зв'язку Х. Р. Веріан зазначає, що інформаційні технології у крайньому разі можуть призвести до створення «ринку для одного», на якому максимально персоналізований продукт можна продати за максимально персоналізованою ціною, тобто здійснювати цінову дискримінацію. Якщо така ситуація виникає в конкурентному середовищі, можуть спостерігатись ефект вилучення споживацького надлишку та ефект посилення конкуренції. Перший із них полягає в тому, що продавець отримує можливість встановити ціну на товар, яка максимально наближена до тієї, яку готовий сплатити споживач. Другий – передбачає, що за кожного покупця іде конкурентна боротьба. Спираючись на дослідження інших економістів, Х. Р. Веріан робить висновок, що в разі неістотних відмінностей у смаках споживачів другий ефект переважає і робить фірми біднішими, а споживачів багатшими [15, С. 230].

Для галузей промисловості високих технологій характерним є наявність витрат комутації, пов'язаних з переходом від користування одним продуктом до користування іншим. Вони можуть бути настільки високими, що ринок стає монополізованим навіть за наявності формальних ознак конкуренції [15, С. 240].

Аналізуючи інформаційні й пов'язані з інформаційними технологіями підприємства, Х. Р. Веріан вказує на те, що вони здійснюють великі постійні витрати та незначні (або навіть нульові) граничні витрати, а отже, є природними монополіями. Негативні наслідки діяльності останніх та можливі варіанти їхнього подолання доволі докладно розглянуті в літературі. Проте американський економіст акцентує увагу на тих причинах, що зменшують витрати суспільства від діяльності подібних суб'єктів [15, С. 245].

Він відзначає, що, по-перше, конкуренція стає динамічнішою, а значить, необхідно аналізувати не тільки факт існування монополії, але і її виникнення (що дуже рідко робиться).

По-друге, навіть якщо найбільша фірма має значні переваги у витратах, інші фірми вестимуть конкурентну боротьбу з метою досягнення домінуючого становища, а споживачі отримуватимуть від цього певний зиск.

По-третє, інформаційні технології на багатьох ринках скоротили постійні витрати і, відповідно, мінімально ефективний розмір підприємства.

По-четверте, галузі, що характеризуються спадними середніми витратами, як правило, виробляють речі тривалого користування. Але в сучасному світі подібні речі (наприклад, комп'ютери та програмне забезпечення) морально зношуються набагато швидше, ніж фізично, тим самим змушуючи виробників постійно здійснювати конкуренцію за постачальників,

оскільки необхідно переконувати споживачів у необхідності певних оновлень.

Нарешті, по-п'яте, значний вплив на загальну ціну продукції мають виробники взаємодоповнюючих благ: оскільки кінцева вартість інформаційного продукту залежить від суми цін усіх комплектуючих, кожен виробник прагне до зменшення ціни на інші види комплектуючих. Він може цього досягти завдяки інтеграції з такими виробниками, участі у розподілі прибутку, шляхом проведення переговорів, співпраці або стимулювання конкуренції на відповідних ринках.

Розглянуті тенденції ведуть до посилення монопольної влади продавця і у крайньому разі можуть призвести до встановлення своєрідної «інтелектуальної» монополії. Остання, вочевидь, істотним чином відрізняється від моделі традиційної монополії, яка детально розглянута в економічній літературі. Як наслідок, «інтелектуальна» монополія характеризується особливими причинами виникнення, методами здійснення своєї діяльності та наслідками для споживачів і суспільства в цілому. Аналіз зазначених особливостей дозволить не тільки з'ясувати характеристики нового виду монополії, але й надати рекомендації з удосконалення антимонопольного законодавства. Для цього необхідно дослідити існуючі погляди на монополію та оцінити їхню адекватність обставинам, що склалися. Слід зазначити, що «інтелектуальну» монополію можна трактувати і як двосторонню (тобто протистояння продавця-монополіста покупцеві-монополісту). Але, як правило, саме виробник має більшу владу над споживачем, оскільки, на відміну від останнього, питома вага кожної конкретної угоди у загальній сумі його коштів є набагато меншою.

У підручниках з мікроекономіки (неокласична традиція) під монополією розуміється така ситуація, коли в галузі діє єдиний продавець. Причинами цього можуть бути як відсутність товарів-замінників, так і наявність певних перешкод для входження на ринок інших суб'єктів (у тому числі значна економія від масштабів виробництва). Іноді в якості причини монополізації називається також недосконалість ринкової інформації. При аналізі діяльності чистої монополії увага звертається в основному на способи підтримання домінуючого становища – такі, як лобювання інтересів в органах влади, обмеження доступу до інформації про продукт, встановлення занижених (демпінгових) цін на власну продукцію, вплив на підприємства суміжних галузей з метою припинення співпраці між ними та потенційними конкурентами тощо.

Наслідки функціонування абсолютної монополії розглядаються також переважно негативні і виявляються у порівнянні з гіпотетичною конкурентно

досконалою фірмою. Основним висновком, отриманим за допомогою графічного аналізу, є можливість монополіста впливати на ціну товару, маніпулюючи обсягом продаж. На основі правила максимізації прибутку (рівності граничних витрат та граничних доходів) робиться висновок про зниження кількості пропонованої продукції і, як наслідок, підвищення цін. Результатом подібної поведінки виробника є чисті втрати для суспільства в цілому, розмір яких може бути розрахований за допомогою Харбергерівських трикутників. Площа останніх графічно обмежена графіками попиту, граничних витрат, а також лінією величини пропозиції. В літературі звертається увага на можливість монополіста продавати товар за цінами вище мінімуму середніх витрат, а також вище рівня граничних витрат. У такому разі не досягається, відповідно, ані виробнича ефективність, ані ефективність розподілу ресурсів. Негативним наслідком називається також практика цінової дискримінації – продаж різних одиниць товару (одним і тим же покупця або різним) за різними цінами.

Якщо звернутись до моделі «інтелектуальної» монополії, що пропонує одну одиницю унікального продукту для кожного споживача, відразу стає очевидною безперспективність використання маржинального аналізу для дослідження її діяльності. Оскільки виробляється лише одна одиниця унікального товару, неможливо змодельовати поведінку аналогічного виробника в умовах досконалої конкуренції, а значить, зробити висновок про підвищення цін і проведення цінової дискримінації. Такий монополіст не має можливості маніпулювати обсягом продаж. Окрім цього, за таких умов загальні, середні і граничні витрати співпадають так само, як і загальний, середній та граничний доходи. Таким чином, неможливо оцінити і навіть побудувати Харбергерівські трикутники.

Єдиним очевидним негативним наслідком діяльності «інтелектуальної» монополії може вважатись отримання значного прибутку як результату тиску на споживача (внаслідок наявності значної економічної влади), а значить, перерозподілу частини сукупного доходу на свою користь. Проте в мікроекономіці при побудові графіків беруться до уваги явні витрати і не враховуються витрати власних (у тому числі інтелектуальних) ресурсів. Якщо останні все ж таки будуть включені до загальних витрат, це може бути розцінено як зниження ефективності через відсутність конкуренції.

Саме тому для більш ґрунтовного аналізу відповідності ціни товару витратам на його виробництво необхідно використовувати категорію вартості, яка найбільш повно розкрита в працях представників трудової теорії вартості.

Ця теорія розглядає вартість як витрати суспільно необхідного часу праці, що втілені в товарі. При цьому, якщо індивідуальні витрати виробника виявляються нижчими за суспільні, він має можливість отримувати прибуток. У свою чергу, монополіст, який трактується як домінуючий, але не обов'язково єдиний продавець, може привласнювати прибуток інших суб'єктів.

Відповідно, у структурі монопольного прибутку виділяють чотири елементи. По-перше, це перерозподіл частини сукупної прибавочної вартості на користь монополій, оскільки вони виробляють основну масу продукції з більш низькими (у порівнянні з вартістю) витратами.

По-друге, середній прибуток, що отримується малими та середніми капіталістичними підприємствами.

По-третє, надприбуток як різниця витрат виробництва на провідних підприємствах і підприємствах немонополізованого сектору економіки.

І, по-четверте, монопольний надприбуток як результат монополізації сфер безпосереднього виробництва, розподілу обміну та споживання. Таким чином, виникнення монопольно високого прибутку пов'язане не тільки з більш ефективною діяльністю (а значить, і більш низькими витратами), а й з наявністю монопольної влади (тобто можливістю нав'язувати свої умови).

Отримані результати повною мірою адекватні товарному виробництву. Перевірка їхньої справедливості в умовах інтелектуалізації економіки потребує з'ясування того, чи є категорія «вартість» незмінною у часі. У відповідності з трудовою теорією, вартість являє собою витрати абстрактної праці виробника. Проте, як було показано раніше, в умовах інтелектуалізації економіки споживача цікавлять витрати конкретної, а не абстрактної праці. Така ситуація потребує більш прискіпливого, спеціального аналізу та виходу за межі трудової теорії вартості.

Передусім, необхідно відзначити, що абстрактна і конкретна праця є формами прояву сумісно-розділеної праці (у відповідності з термінологією А. А. Гриценка) на певному історичному етапі. Абстрактна праця стає реальністю тільки в умовах товарного виробництва. По мірі проходження зазначеного типу виробництва абстрактна та конкретна праця знімаються в категорії всезагальної праці. Формування останнього пов'язане як раз із перетворенням праці з «головної фізичної та енергетичної сили створення речового багатства на головну творчу й інтелектуальну силу» [16, С. 56]. Саме тому твердження про визнання витрат конкретної праці видається не зовсім коректним, оскільки оцінюються витрати всезагальної праці. Остання не може бути джерелом вартості у звичному розумінні, тому що її продукт не являє

собою уречевлених витрат праці. В той же час продукти всезагальної діяльності можуть мати ціни, при чому ніяк не пов'язані з витратами праці на їхнє виробництво.

На думку А. А. Чухна, для постіндустріального суспільства є характерним підрив ринкових відносин, зокрема, закону вартості, оскільки послуги (а саме сфера послуг є домінуючою в такому суспільстві) створюються, як правило, інтелектуальною (часто – творчою) працею, витрати якої визначити важко. Він констатує: «Економічна наука вже давно прийшла до висновку, що в майбутньому суспільстві з затвердженням творчого характеру праці товарне господарство буде підірване». А його порівняльна характеристика індустріальної та постіндустріальної економік має наступний вигляд: матеріальне виробництво – нематеріальне виробництво; земля, капітал і праця – інформація і знання; праця, що базується на матеріальному інтересі, – і творча праця як внутрішня потреба; ринкова економіка – підрив її [17, С. 97].

Як наслідок, у сучасних умовах аналіз лише об'єктивних характеристик факторів виробництва є недостатнім і має доповнюватись дослідженням суб'єктивних якостей людей, що беруть у ньому участь. На цьому рівні «вперше можна говорити про те, що людина перестає бути суб'єктом праці як раціональної діяльності, витрати якої пропорційні її результатам, і стає суб'єктом творчих процесів, значимість яких не може бути оцінена в економічних категоріях» [18, С. 134–135].

У зв'язку з цим В. Л. Іноземцев робить обґрунтований висновок про неможливість застосування маржинального інструментарію для визначення цінності інформаційного продукту: «Оскільки продукт у виробництві інформації з інформації має ту ж специфічну природу, що і сам фактор, і фіксування ринкової ціни, що складається в результаті взаємодії попиту й пропозиції, неможливе, то і неокласичне визначення внеску одиниці фактору в витрати виробництва через його граничний продукт у грошовому вираженні втрачає всілякий зміст» [18, С. 135].

Трудова теорія вартості також «не працює» в інформаційному суспільстві: витрати виробництва інформації не можуть бути обчислені, оскільки діяльність з її створення не є одним із видів праці, що доповнюється також «втратою процесів відтворення своєї традиційної економічної форми» [18, С. 135]. В цілому поняття вартості, яке зумовлене співвідношенням корисностей та зусиль, має місце «тільки в ситуації, коли людина вважає подолання зовнішніх матеріальних обставин своїм основним завданням», а значить, новий тип діяльності, який не визначається «прагненням до задоволення матеріальних потреб», не може створювати вартість [18, С. 145].

Трудова теорія вартості, таким чином, адекватно описує умови лише товарного виробництва. Для дослідження подальших змін необхідно розглянути розвиток форм обміну і вартості.

Такий аналіз ґрунтовно здійснено А. А. Гриценком у праці «Розвиток форм обміну, вартості і грошей» [16]. Згідно з ідеями цього автора, товарообмін, еквівалентний за вартістю (витратам праці являє собою лише один із історичних етапів обміну (а якщо точніше – продуктообміну). Розвиток суспільства, пов'язаний зі зростанням всезагальної праці, веде до наступної домінуючої форми – обміну послугами. Остання представлена обміном предметно-діяльнісними послугами, обміном діяльнісними послугами, а також обміном інформаційними послугами. При цьому вже затвердження обміну діяльнісними послугами передбачає такий розвиток продуктивних сил, змісту та характеру виробничого процесу, при якому витратно-трудова компонента діяльності втрачає своє вирішальне значення, а сама діяльність перетворюється на домінуючий інтерес працівників.

Таким чином, вартість як уречевлені витрати праці перестає бути основою обміну. За прогнозами, подальший перехід від продуктообміну до обміну здібностями лише посилить зазначену тенденцію. У зв'язку з цим виникає питання про виявлення подібної основи, відповідь на яке може бути отримана при аналізі еволюції вартості.

У процесі інтелектуалізації економіки відбувається зміна питомої ваги чинників виробництва: все більшу роль відіграють знання, тоді як витрати праці відходять на другий план. В результаті цього виробництво все більше перетворюється з соціального на технічний процес, а час виробництва віддаляється від часу і витрат праці. Як наслідок, саме час виробництва, а не праця має зростаюче значення для суспільної оцінки блага. Виходячи з цього, А. А. Гриценко визначає вартість наступним чином: «Основа вибору блага, гранична корисність якого дорівнює корисності вільного часу, від якого необхідно відмовитися, перетворивши його в суспільно необхідний робочий час, оречевлений і просторово локалізований у товарах, котрий згодом у своєму русі в якості особливої форми єдності економічного простору і часу відокремився від матеріально-речових благ і затрат праці і став у вигляді грошей еквівалентом відтворення блага» [16, С. 97]. При цьому, на відміну від представників трудової теорії вартості, під суспільно необхідним слід розуміти, очевидно, не середній час, що витрачається абстрактним виробником, а той час, який необхідний конкретному виробникові для створення блага, яке визнається хоча б одним споживачем, тобто членом суспільства.



Наведені визначення враховують еволюцію зазначеної категорії, а також положення як трудової теорії, так і маржиналізму, що дозволяє подолати їхню обмеженість, пов'язану з акцентом лише на одному історичному етапі. Зокрема, визначення прибутку (а значить, і надприбутку) як різниці між ціною товару і витратами праці на його виробництво втрачає свою істинність в процесі становлення економіки знань. Керуючись отриманими висновками, можна констатувати, що домінуючі на даний момент теорії передбачають наявність конкуренції у якості нормальної моделі функціонування ринку, а значить, не можуть використовуватись для оцінки наслідків діяльності «інтелектуальної» монополії. На наш погляд, така монополія є взаємовигідною для контрагентів. Втрати ефективності можуть виникати внаслідок недостатньо повної взаємодії сторін, викликаної, зокрема, обмеженням діяльності виробника на одному з етапів виготовлення продукції. При цьому варто відзначити, що подолання (у вигляді вертикальної інтеграції) зазначеного недоліку також часто розглядається в якості негативного моменту.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що інтелектуалізація економіки впливає на розвиток конкуренції як з боку виробника, так і з боку споживача, що доповнюється державним регулюванням. При цьому переважають тенденції до монополізації, але отримана ринкова влада істотно обмежена.

## **4.2 Перспективи й інструменти формування інформаційного суспільства в Україні**

2011 рік в Україні, згідно з Указом Президента України «Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні», було оголошено роком освіти та інформаційного суспільства [19]. Проте, за словами Голови Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України В. Семиноженка, Україна знаходиться на початку становлення інформаційного суспільства. Він констатував, що «ми зараз швидше «суспільство телеглядачів», ніж інформаційне суспільство», а отже, «нам як суспільству в цілому зараз належить здійснити перехід від пасивного споглядання до активного управління інформацією» [20]. За показником доступу до Інтернету Україна значно відстає від провідних країн світу: лише 45% дорослого населення нашої країни (17,6 мільйонів осіб) користувались всесвітньою мережею в 2012 році [138]. Абонентів мережі Інтернет іще менше. За даними Державного комітету статистики України, їхня кількість станом на 1 липня 2013 року складає 5690,6 тисяч осіб, тобто 12,5% усього населення країни [22].

Більш повно оцінити розвиток інформаційного суспільства в країні дозволяє Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index), який використовується для ранжування країн у доповідях Всесвітнього економічного форуму. Цей комплексний показник характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в країні, визначає готовність національних мереж до використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ), оскільки розраховується на основі цілої низки параметрів, які об'єднуються в три групи: середовище (умови) для розвитку ІКТ в країні; готовність індивідів, бізнесу і державних інституцій до використання ІКТ; використання ІКТ в суспільно-економічному житті (індивідами, бізнесом, урядом).

За цим показником Україна в 2010 році займала 82-ге місце зі 133 країн. У порівнянні з 2009 роком наша країна втратила 20 позицій і відстає навіть від деяких пострадянських країн. Для порівняння, Росія займає 80-те місце, Казахстан – 68-ме, Азербайджан – 64-те [23].

Для з'ясування причин незадовільних позицій України необхідно проаналізувати окремі складові Індексу мережевої готовності, оскільки їх значення для нашої країни істотно відрізняється. Найгірший показник Україна має за субіндексом «Середовище» – 85 місце. Найнижчими є показники «ринкове середовище» (112 місце) та «політико-регуляторне середовище» (107 місце), тоді як за параметром «інфраструктурне середовище» наша країна займає відносно високе 46 місце. Схожа ситуація з субіндексом «Готовність» (76-те місце): низькі місця за показниками «готовність бізнесу» (98-ме місце) та «готовність уряду» (118-те місце) і відносно високе – за показником «індивідуальна готовність» (36-те місце). За субіндексом «Використання» (79-те місце) значення складових приблизно однакові: «індивідуальне використання» – 74-те місце, «використання бізнесом» – 78-ме, «використання урядом» – 80-те [23]. Отже, низькі позиції України за Індексом мережевої готовності пояснюються, передусім, неналежним рівнем розвитку ринкового та політико-регуляторного середовища, а також неготовністю уряду до використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Більш високе місце – 56-те – Україна займає за Індексом конкурентоспроможності ІТ-галузі (Global IT Industry Competitiveness Index) [24]. Цей індекс визначається аналітичним підрозділом британського журналу Economist для порівняння країн за умовами, які створені в них для підтримки сильної ІТ-галузі. Країни порівнюються між собою за шістьма ключовими параметрами і їхньою вагою: загальною економічною ситуацією в

країні (10%); ІТ-інфраструктурою (20%); людським капіталом (20%); правовим режимом (10%); рівнем розвитку НДДКР (25%) та підтримкою розвитку ІТ-галузі державою (15%). Зазначений підрозділ ранжує країни також за рівнем розвитку цифрової економіки (Digital economy rankings). Загальна кількість індивідуальних індикаторів розвитку цифрової економіки, як кількісних, так і якісних, складає більше 100 одиниць. Усі вони розподілені в шість груп: доступність Інтернету і технологічна інфраструктура (статистична вага цієї групи складає 20%); бізнес-середовище (15%); соціальне та культурне середовище (15%); законодавче середовище (10%); державна політика (15%); сприйняття споживачами і бізнесом (25%). У 2010 році за рівнем розвитку цифрової економіки Україна займала 64-те місце серед 70 країн [23].

Найвище місце (58-ме зі 159 країн) Україна в 2010 році займала за Індексом розвитку ІКТ (ICT Development Index), який розраховується Міжнародним союзом електрозв'язку на основі аналізу показників доступу до ІКТ, їх використання, а також вмінь і навичок у сфері ІКТ [23].

Щодо перспектив розвитку інформаційного суспільства в нашій країні, то слід звернути увагу на положення Закону України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [26]. Як випливає з його назви, за нормальних обставин на становлення інформаційного суспільства відводиться принаймні ще п'ять років. Але виникають сумніви щодо можливості реалізації зазначених заходів. Наприклад, Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку завдань (проектів) Національної програми інформатизації на 2012 рік, їх державних замовників та обсягів фінансування» обсяг фінансування цієї програми був визначений у розмірі 813,4 тис. гривень [26]. На нашу думку, така сума є мізерною.

Не дивно, що оцінюючи стан і перспективи формування економіки знань в Україні, вітчизняні фахівці роблять, як правило, невтішні висновки. Зокрема, характеризуючи сучасний стан, стверджують, що «Україна (як і більшість країн колишнього СРСР) перебуває нині між етапом зрілої індустріалізації та етапом суспільства послуг і високих технологій» [27]. Наголошується також на тому, що науково-технічний прогрес та інновації не стали провідним чинником зростання в країні за роки незалежності. На підтвердження цієї поширеної тези В. М. Геєць наводить статистичні дані, які свідчать про домінуючий розвиток підприємств третього технологічного укладу та зовсім незначний – п'ятого. Збереження високих темпів економічного зростання, на його думку, можливе лише в умовах активізації населення, завдяки його культурі. Остання ж «завжди визначалась і буде визначатись освітою, науково-технічними новаціями,

підприємництвом, що і робить можливим рівноправну співпрацю та конкуренцію у сучасному глобалізованому світі» [28, С. 28, 32].

А. А. Чухно, аналізуючи високі темпи економічного зростання в Україні протягом останніх років, також робить невтішні висновки. На його думку, це зростання є переважно екстенсивним і не відповідає сучасним тенденціям розвитку, а значить, не може забезпечити істотного покращення соціально-економічної ситуації в країні [17, С. 88–95]. Однією з причин такого становища є пріоритетний розвиток галузей матеріального виробництва, тоді як у провідних країнах зростає питома вага галузей нематеріального виробництва, які характеризуються більшою доданою вартістю і, відповідно, більшими обсягами прибутків. Останнє є однією з характеристик нового, постіндустріального суспільства.

В переході до такого суспільства автор вбачає перспективу подолання негативних явищ, притаманних українській економіці. Для цього необхідно «здійснити техніко-технологічне переозброєння економіки, досягти такого рівня продуктивності праці, за якого приблизно третина зайнятих забезпечувала б той рівень матеріального виробництва, який би повністю задовольняв потреби суспільства в матеріальних благах» [17, С. 99]. Робиться акцент також на тому, що подібний перехід для України є справою майбутнього, проте певні риси постіндустріального суспільства проявляються вже сьогодні. Зокрема, зростає роль творчої праці і, як наслідок, ціни на продукти визначаються не витратами праці, а їхньою корисністю, виникає нова категорія – «вартість, створена знаннями» [17, С. 98].

В умовах економіки знань виграє той, хто вміло їх використовує та перетворює на доходи. Відповідно, вирішальним чинником у забезпеченні прогресу стають інвестиції в знання: витрати на наукові дослідження та вищу освіту; а розвиток економічної системи в цілому визначається науковим потенціалом та здатністю до його реалізації. Економічна криза 1990-х років негативно позначилась на становищі науки: основні показники, що характеризують розвиток інноваційної економіки (такі, як кількість дослідників на 1000 чоловік, обсяги реалізації інноваційної продукції, кількість інноваційно активних підприємств, частка високотехнологічної продукції в експорті тощо), нижче граничних. Проте науковий потенціал України залишається доволі потужним, що робить нагальною проблему його збереження та формування механізму трансформації наукових досягнень у показники економічної динаміки.

Оцінити науковий потенціал можна за наступними показниками: кадровий склад наукової сфери, фінансування науки, стан матеріально-технічної бази наукових організацій та результативність. Щодо кадрів, то за роки незалежності кількість виконавців наукових та науково-дослідних робіт в Україні зменшилась більше, ніж втричі [29]. Відбулося скорочення докторів та кандидатів наук, задіяних безпосередньо в науковій сфері. При цьому збільшилась їхня абсолютна кількість (див. рис. 4.2 та рис. 4.3).

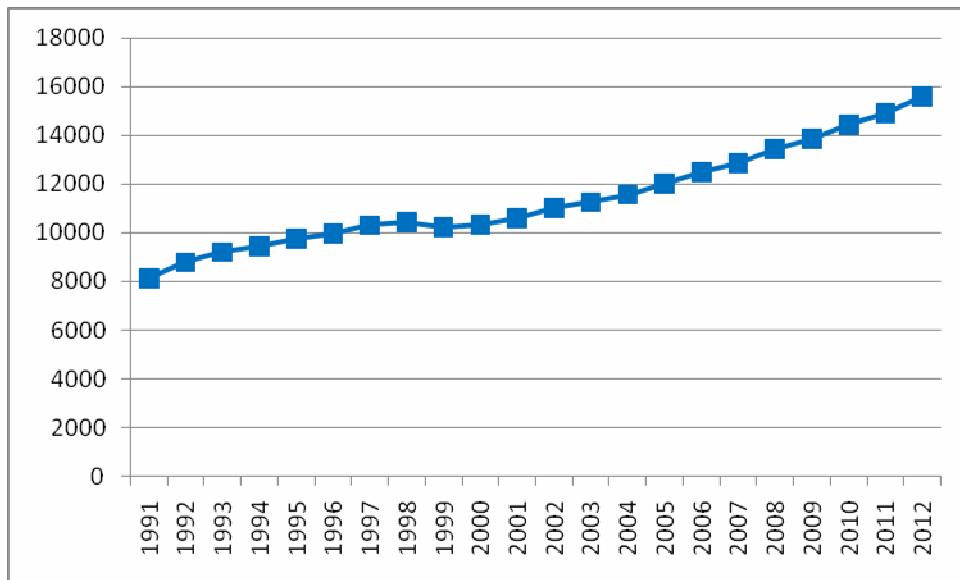


Рис. 4.2 – Чисельність докторів наук в економіці України, осіб [29]

Така невідповідність свідчить, зокрема, про те, що витрати держави (переважна більшість аспірантів та докторантів навчаються за бюджетні кошти) в цій сфері не завжди забезпечують необхідний результат. Так само негативним моментом є й перетворення освіти на бізнес, про що свідчить, зокрема, надмірне збільшення кількості вищих навчальних закладів, а також той факт, що зростання кількості населення з вищою освітою не супроводжується відповідним зростанням ВВП.

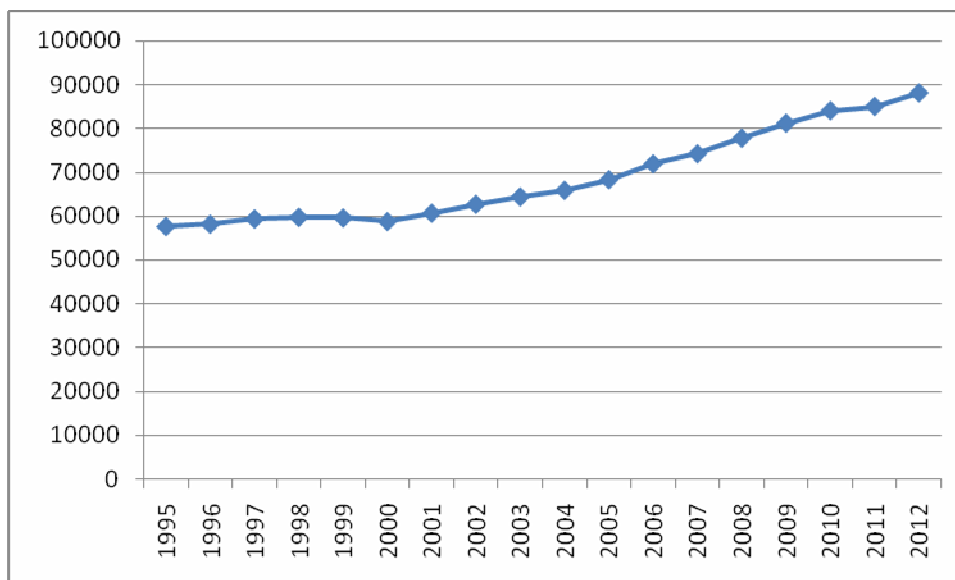


Рис. 4.3 – Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб [29]

Фінансування НДДКР у розвинених країнах вважається оптимальним, якщо воно становить 2% від рівня валового внутрішнього продукту. Для країн з перехідною економікою цей показник має бути більшим через низький рівень самого ВВП. Проте в Україні він не досягає навіть і такого значення.

Таблиця 4.1 – Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [29]

Рік	Всього, у фактичних цінах	У тому числі			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги
		млн.грн.			
1	2	3	4	5	6
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7

Продовження таблиці 4.1					
1	2	3	4	5	6
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5
2012	11252,7	2621,9	2057,7	5369,9	1203,2

Про певні проблеми свідчать також майже однакові витрати на науку та інноваційну діяльність, а саме: має місце низький попит на наукові розробки, існує розрив між рівнем розробок і реальними потребами економіки, відбувається дублювання наукових досліджень через брак необхідної інформації.

Стан матеріально-технічної бази наукових організацій залишає бажати кращого, про що свідчить дуже низький рівень фондоозброєності та технічної оснащеності, особливо в секторі заводської науки. Дещо обнадійливим виглядає зростання деяких показників результативності науки, зокрема, обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт (див. таблицю 2.1), але при цьому спостерігається низьке значення коефіцієнту винахідницької активності.

Слід також відзначити тенденцію до зниження питомої ваги обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП (рис. 4.4).

І. Галиця відзначає, що «в цивілізованих ринкових умовах» впровадження інновацій здатне забезпечити істотні конкурентні переваги, тоді як у «пострадянських умовах впровадження інновацій великою мірою втрачає своє значення як спосіб конкуренції» [30, С. 63]. Такий стан справ обумовлений нерозвиненою інфраструктурою ринків об'єктів інтелектуальної власності, несформованим законодавчим забезпеченням комерціалізації науки, збереженням стереотипів щодо належності НДДКР до невиробничої сфери. У зв'язку з цим виникає потреба в інтенсифікації процесу комерціалізації науки. Її здійснення передбачає стимулювання як пропозиції, так і попиту на інновації та об'єкти інтелектуальної власності.

В умовах незначного інноваційного попиту постає потреба в його державному стимулюванні штучними, неринковими методами. Проте такі заходи мають носити тимчасовий характер і згодом повинні бути замінені переважно на ринкові механізми формування попиту на інновації. Втручання держави може здійснюватись лише в тих випадках, коли певні завдання не вирішуються на основі вільних ринкових відносин.

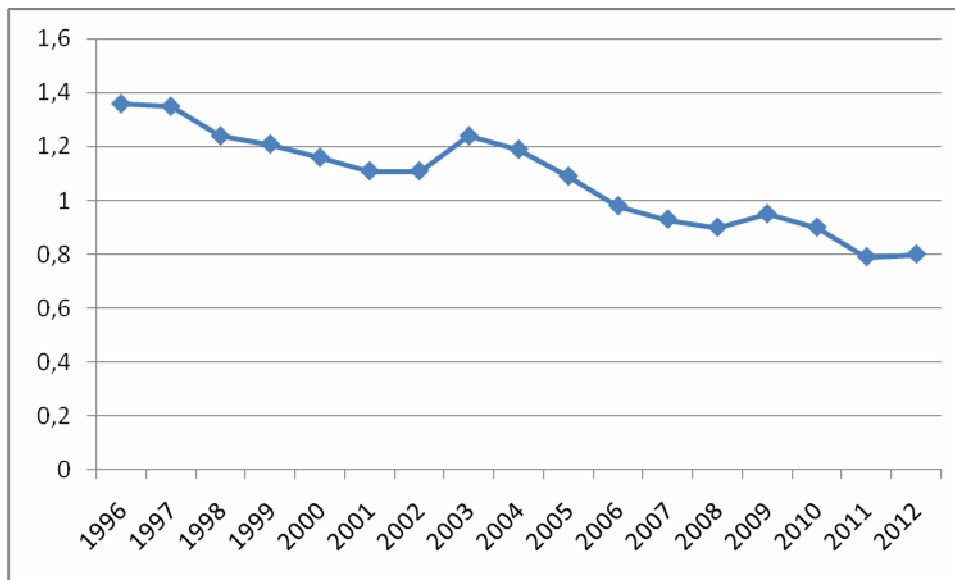


Рис. 4.4 – Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП (у відсотках) [29]

Передусім, це стосується фундаментальних досліджень, які характеризуються високою ризиковістю, капіталомісткістю та тривалим терміном окупності витрат. Таким чином, вони, а також частина прикладних досліджень (пов'язаних із задоволенням інтересів суспільства в цілому) не можуть бути комерціалізовані і мають фінансуватись державою.

У сфері пропозиції проблеми великою мірою обумовлені тим, що «значна частина вчених у пострадянських країнах не мають досвіду і знань, необхідних для роботи в ринкових умовах, і не готові стати власниками тих «плодів», які приносить їх інтелект» [30, С. 64]. Як правило, відсутність таких знань пов'язують з організаційними формами здійснення НДДКР у вигляді великих колективів з адміністративно-командною системою управління, що існували за часів Радянського Союзу. В таких колективах рішення цілком залежали від волі керівництва, зарплата працівників безпосередньо не залежала від результативності їхніх досліджень, а можливість комерціалізації результатів праці була відсутня навіть теоретично.

Відповідно, в сучасних умовах постає необхідність збереження потенціалу великих науково-дослідних колективів з одночасною ліквідацією притаманних їм недоліків. Таким чином, необхідно перейти від концепції «вчений – елемент великого науково-дослідного механізму» до концепції «вчений – головна цінність науки і суспільства, творець і основний власник інтелектуального продукту (об'єктів інтелектуальної власності), створеного його працею» [30, С. 65]. Для досягнення цієї мети необхідно забезпечити



умови для формування і розвитку регульованої приватної ініціативи вченого щодо створення і реалізації розробок, а також запровадження принципу пропорційного володіння об'єктами інтелектуальної власності, створених вченими, що працюють за наймом.

Принцип регульованої приватної ініціативи передбачає, що кожен вчений в межах науково-дослідницької структури може ініціювати розробку проектів, на конкурсній основі залучати ресурси (як внутрішні, так і зовнішні) для їхньої реалізації та володіти певною частиною майнових прав на створені ним об'єкти інтелектуальної власності. Необхідність регулювання такої ініціативи обумовлена можливими суперечностями інтересів окремих дослідників і організації в цілому. Проте воно може бути не тільки директивним, а й індикативним.

Об'єкти інтелектуальної власності, таким чином, є результатом діяльності великої кількості людей, які можуть бути об'єднані в три групи: наймані робітники, працею яких ці об'єкти створюються, роботодавці та замовники. Відповідно, виникає необхідність в адекватному розподілі прав на створені за їхньої участі об'єкти. Крайні варіанти – коли всі права зосереджуються у працівників або у роботодавців та замовників – не можуть забезпечити подальшої ефективної дослідницької роботи. У першому випадку у вчених або інженерно-технічних працівників зникають стимули до інтенсифікації своєї праці. Другий варіант не враховує діяльність роботодавців та замовників, які створюють необхідні умови для здійснення науково-дослідної роботи. Як наслідок, найбільш обґрунтованим є пропорційний розподіл прав на об'єкти інтелектуальної власності між усіма учасниками процесу їхнього створення. Чітке визначення таких пропорцій має здійснюватись у кожному окремому випадку, проте частка вчених, робота яких є визначальною, має бути завжди найвищою.

У цілому, економічне зростання в Україні відбувалось на тлі скорочення кількості виконавців та нестійких темпів зростання обсягу виконаних робіт, тобто науковий потенціал не знайшов втілення в економічних процесах. Пояснити це можна відсутністю вертикально інтегрованої організаційно-економічної системи інноваційно-інвестиційного розвитку, яка б охоплювала всі рівні функціонування національної економіки.

Сучасною формою економічного зростання є кластер – індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком. Більш вузькою інтерпретацією кластера є

«мережива», що базуються лише на одному з критеріїв виникнення кластера – необхідності створення технологічних зв'язків між галузями економіки для реалізації їхніх потенційних переваг.

Під кластером інноваційної активності розуміється сукупність базисних нововведень, сконцентрованих як на певному відрізку часу, так і в певному економічному просторі. Кластерна форма організації інноваційної діяльності призводить до утворення «сукупного інноваційного продукту». Така інновація є продуктом діяльності декількох організацій, що дозволяє прискорити її поширення по мережі взаємозв'язків у регіональному економічному просторі. Розмаїття різних джерел інноваційних знань і зв'язків полегшує комбінацію чинників досягнення конкурентних переваг.

Американський економіст Х. Р. Веріан вказує на причини того, що інновації з'являються кластерами [15, С. 220]. Перша – подолання соціальної протидії – пов'язана з дією з боку попиту: будь-яке нововведення наштовхується на обережну (іноді негативну) реакцію з боку споживачів, але якщо один продукт таку реакцію подолав, то його аналогам знайти свого (уже обізнаного) покупця буде значно простіше. Друге пояснення (з боку пропозиції) полягає у тому, що інноватори працюють, як правило, з однаковими компонентами і роблять схожі винаходи. Третя причина – розвиток взаємодоповнюючих благ, коли досягнення певних галузей використовують для розвитку або виникнення інших – непрямий мережевий ефект.

Найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів у інновації, а інновацій у конкурентні переваги є формування мережі стійких взаємозв'язків. У процесі розвитку кластера інноваційні та інвестиційні ресурси починають надходити до нього з інших галузей, що не можуть використовувати свій потенціал так само продуктивно. Таким чином, інноваційно-інвестиційний розвиток країни значною мірою залежить від рівня розвитку кластерів.

На початку ХХІ століття, таким чином, найважливішим завданням державної політики в Україні стає формування інституціональних механізмів та інфраструктури інноваційної моделі економіки. Незважаючи на це, досі немає чіткого законодавчого визначення всіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури. Остання являє собою сукупність підприємств, установ, їх об'єднань та асоціацій, що надають послуги з забезпечення інноваційної діяльності: фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні та інші. Інакше кажучи, це організації, що сприяють здійсненню інноваційної діяльності, тобто комплекс організацій, які обслуговують інновацію і забезпечують умови нормального перебігу інноваційного процесу.

До складу інноваційної інфраструктури входять інноваційно-технологічні центри, технологічні інкубатори, технопарки, учбово-ділові центри, а також інші спеціалізовані організації. Вона зумовлює швидкість розвитку економіки країни. Досвід розвинених країн дає змогу зробити висновок, що в умовах глобальної конкуренції неминуче виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій. Відповідно, економіку можна вважати інноваційною лише, якщо в суспільстві є розвинена інноваційна інфраструктура, здатна оперативно і гнучко реалізовувати необхідні в даний момент інновації. Такі структури має бути універсальною і забезпечувати створення будь-яких інновацій і розвиток будь-яких виробництв на конкурентоздатній основі. Ці процеси мають супроводжуватись налагодженням гнучкої системи випереджаючої підготовки і перепідготовки професіоналів у сфері інноватики, які б могли ефективно реалізувати комплексні проекти відновлення і розвитку вітчизняних виробництв і територій.

Інноваційна інфраструктура, таким чином, є основним механізмом інноваційної економіки. Як наслідок, цілеспрямована державна політика щодо створення сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів є основою якісно нового підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробництв. Пояснюється це тим, що створена з активною державною підтримкою інноваційна інфраструктура дозволяє розширити масштаби інноваційних процесів, залучаючи нових учасників. Її формування має базуватись на принципах адекватності інноваційної інфраструктури рівню розвитку регіону, відповідності реальним потребам, раціонального територіального розміщення, функціональної концентрації на гострих проблемах, доступності послуг для підприємств, залучення державних і недержавних ресурсів.

Удосконалення інноваційної інфраструктури потребує ширшого залучення науково-технічного потенціалу регіону. На цьому етапі головним завданням є упорядкування існуючих об'єктів інноваційної інфраструктури, а також координація процесів створення і розвитку нових установ, їх організаційне та методичне забезпечення.

Необхідним є також мотивація бізнесу до інновацій, для чого необхідно створювати відповідні правові, економічні, податкові механізми та сприяти розвитку інноваційної інфраструктури.

Найоптимальнішим варіантом розвитку інноваційного середовища є налагодження взаємодії між державою, освітою і бізнесом. Держава безпосередньо зацікавлена в зростанні інновацій, оскільки вони підвищують добробут громадян. Вищі навчальні заклади, які уособлюють освіту, повинні

виступати джерелом інноваційних ідей. Бізнес має бути здатним фінансувати інноваційні розробки.

Досягнення зазначених цілей можливе шляхом створення технопарків. Вони являють собою форму «організації співпраці комерційної організації, науково-технічного центру і підприємства, націлених на виробництво високотехнологічної продукції, при якому комерційна організація здійснює фінансування науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності науково-технічного центру, науково-технічний центр надіє результати своєї діяльності комерційній організації, що здійснює впровадження результатів даної діяльності у виробництво на підставі договору з підприємствами» [31, С. 63]. Саме у такому разі забезпечується тісна взаємодія капіталу і науково-технічного центру.

У більшості технопарків передбачається створення інкубаторів бізнесу, які спеціально використовуються для «вирощування» нових компаній інноваційного бізнесу. Таким чином можуть зростати одразу декілька десятків підприємств, які за декілька років мають стати самостійними і працювати в інтересах регіону та країни.

Можна погодитися з тим, що метою створення технопарків є «стимулювання зростання інноваційної складової як одного з найважливіших системних чинників економічного розвитку, формування конкурентних переваг вітчизняної економіки, забезпечення національної безпеки країни» [31, С. 66]. До завдань можна віднести залучення фінансових коштів у галузь інноваційного підприємництва, створення інфраструктурного середовища для розвитку інноваційних продуктів, утримання висококваліфікованих кадрів шляхом створення робочих місць відповідного рівня престижу.

Світовий досвід становлення технологічного ринку в США, Японії, Швеції та деяких інших провідних країнах свідчить, що основним елементом державної політики в розвинених країнах є програми стійкого розвитку і створення технокополісів та технопаркових структур як інноваційних центрів. Розвиток за таким зразком перетворює периферійні території у високорозвинені регіони, забезпечені високими технологіями в різних сферах діяльності [31]. Це, у свою чергу, дозволяє розв'язати регіональні завдання соціального розвитку, зокрема, створення додаткових робочих місць, інфраструктури тощо.

Користувачами технопарків є маленькі фірми, засновані переважно приватними особами. Як наслідок, без відповідної допомоги на початковому етапі поява високотехнологічного бізнесу неможлива. Як правило, послуги

технопарку надаються після обговорення бізнес-проекту на термін від 5 до 7 років. За цей час необхідно відпрацювати технологію, знайти партнерів і, найголовніше, покупців. Фінансова діяльність компанії протягом цих років знаходиться під контролем певного банку, який надає необхідну фінансову допомогу, контролює кожну угоду, стежить за спрямованістю всіх зусиль на розвиток бізнесу.

Останнім часом концепція технополісів зазнала доповнення екологічними програмами, іноді отримуючи назву концепції техноекополісів. Вона є синтезом стратегії досліджень в області наукомісткої технології, програм регіонального розвитку, процесу нововведень і поєднання інтересів сьогодення і майбутнього покоління.

В Україні, за свідченнями дослідників, «технопарками оголошуються підприємства, в яких працюють десятки і більше людей, використовуючи вже досить розроблені й налагоджені технології» і, як наслідок, «через відсутність справжніх технопарків вони [люди, що працюють у науково-дослідних інститутах] фактично займаються прихованою комерцією на робочих місцях, маскуючи свою діяльність під науку й використовуючи інфраструктуру інститутів не за призначенням» [31, С. 68].

Правова основа формування і вдосконалення інноваційної структури на даний момент складається з комплексу законодавчих і нормативно-правових актів, які регламентують питання створення та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів, визначення порядку формування і розгляду пріоритетних напрямів їх діяльності, удосконалення пільгового режиму діяльності технопарків, стимулювання діяльності територіальних інноваційних структур. Основними видами інфраструктури в Україні є вже розглянуті технопарки, бізнес-інкубатори, а також інноваційні центри, технополіси. Їхня ефективність доведена досвідом розвинених країн.

Підсумовуючи, можна відзначити, що головним чинником конкурентних переваг останніх стало створення інноваційної моделі економіки. Така модель базується на зрілій ринковій економіці з сучасними ринковими інститутами та інфраструктурою, що забезпечують здорову конкурентну боротьбу. Проте це лише один із необхідних елементів. Другим є зважена та цілеспрямована участь держави у формуванні національних та транснаціональних інноваційних мереж, фінансуванні НДДКР, передусім фундаментальних.

Сфера освіти – це третій елемент механізму інноваційної системи. У першу чергу мова йде про університети, які готують професійних та творчих спеціалістів, здатних не тільки впровадити в життя ідеї конструкторів та

винахідників, але й самим бути винахідниками. Четвертий елемент – безпосередні інноватори: академії наук, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, наукові центри фірм та корпорацій, наукові лабораторії, незалежні дослідники. Російський економіст В. М. Кудров називає їх інноваторами №1 [32, С. 88].

Інноваторами №2 є малі та середні фірми, крупні корпорації, ТНК та інші виробники інновацій. Усі вони створюють п'ятий елемент інноваційної системи. Шостий елемент – споживачі або користувачі інновацій, які пред'являють платоспроможний попит. До них можна віднести приватні фірми-споживачі, державу, продавців нової техніки, ТНК і таке інше.

Сьомий елемент складають фонди у вигляді благодійних та венчурних фондів, гранти, інвестиційні банки, приватні і державні інвестори тощо. І останній, восьмий елемент – це захисники інтелектуальної власності, тобто національне та міжнародне законодавство, патентні агентства, експертні спілки і т. ін.

Розглянуті елементи об'єднуються в національні інноваційні мережі та територіальні кластери, часто на базі неформальних, суто комерційних контактів із використанням спільних проектів та засобів їхньої технічного, виробничого втілення в нових продуктах у вигляді нових товарів та послуг.

Автори колективної монографії «Інноваційна стратегія українських реформ» пропонують розпочати побудову національної мережі технопарків із впровадження інноваційного порту [33]. Останній являє собою сучасну структурно-територіальну складову економіки, головним завданням якої є адаптація зовнішніх технологій та розробка і трансферт внутрішніх технологій. Цей процес має відбуватись поетапно.

Перший етап – «втілення» - передбачає організацію спеціальної загальнонаціональної інноваційно-технічної системи, до складу якої мають входити технологічні та інноваційні науково-виробничі зони, технопарки, технополіси та техноінкубатори.

Другий етап – «сегментування» - полягає в створенні інноваційних портів, інноваційних територій та економічних інноваційних груп як базових елементів адаптації та впровадження новітніх високотехнологічних потоків та структур, орієнтованих на залучення іноземних приватних інвестицій. Інноваційні порти мають стати «технологічними коридорами», через які українська економіка під'єднається до глобальної світової економіки. Вони мають стати ефективним каналом проведення етапу «сегментування», сучасною структурою української економіки. Поєднання її з технопарками,

техноінкубаторами, провідними виробництвами, інноваційними та інвестиційними банками та науково-технічними дослідницькими центрами має створити ефективну загальнонаціональну інноваційну структуру.

Третій етап – «експансія» – це «створення загальнонаціональної inno-hi-tech мережі, що забезпечить адекватний зворотній зв'язок між всіма складовими instant-економіки» [33]. Пояснюється це тим, що ефективність інформаційно-комунікаційних зв'язків між структурами та сегментами економічної системи в сучасних умовах є ключовим фактором розвитку.

Загалом можна навести велику кількість порад і рекомендацій, які спрямовані переважно на технічні та організаційні вдосконалення і які могли б сприяти формуванню в Україні постіндустріального суспільства лише на його початкових етапах. Імовірно, подібні «рецепти» є більш адекватними для доволі розвинених країн, що в найближчому майбутньому зможуть забезпечити своїм громадянам рівень добробуту, достатній для актуалізації духовних потреб і подальшого вдосконалення.

Подібної точки зору дотримується і В. Кудров, зазначаючи, що формування економіки знань «стало можливим в умовах зрілої ринкової економіки, коли створена її потужна інфраструктура у вигляді ринків чинників виробництва, коли безперебійно працюють механізми попиту та пропозиції, вільного ціноутворення і держава охороняє права власності, включаючи право на інтелектуальну власність, проводить зважену податкову та стимулюючу бізнес-політику» [32, С. 86]. Він також додає, що «подібне стало можливим і в умовах високого рівня життя населення, коли люди вже не думають, як дожити до зарплати, і надійно підстраховані в своїх творчих спрямованостях» [32, С. 86].

В Україні ж спостерігається протилежна ситуація: більше половини коштів домогосподарствами стабільно «проїдається». Зокрема, у 2012 році питома вага продуктів харчування та безалкогольних напоїв у їхньому бюджеті становила 50,2% середньомісячних витрат, тоді як на охорону здоров'я, освіту, відпочинок і культуру виділялось лише 6,7% (3,4%, 1,3%, 2% відповідно) [34]. Для порівняння, в 2005 році в країнах Європейського Союзу витрати домогосподарств на продукти харчування та безалкогольні напої складала 12,8%, на охорону здоров'я, освіту, відпочинок і культуру – (3,5%, 1,0%, 9,5% відповідно) [35, С. 230]. У таких умовах повторення нашою країною «еволюційного» шляху провідних країн (коли спочатку зростали доходи населення, а згодом, як наслідок, вивільнялись ресурси і час на духовний розвиток і т. д.) видається неможливим, оскільки потребуватиме

тривалого часового інтервалу і, відповідно, сприятиме збереженню (можливо, зростанню) відставання в соціально-економічному розвитку.

Занепокоєння, на нашу думку, має викликати й ціннісна ментальність громадян. За результатами опитування Інституту соціології НАН України переважна більшість респондентів (84,8%) дуже важливим для себе вважає вітальний блок цінностей, що обмежується міцним здоров'ям, міцною сім'єю, благополуччям дітей та матеріальними добробутом. У той же час соціальний блок цінностей (створення в суспільстві рівних можливостей для всіх, суспільне визнання, цікава робота, сприятливий морально-психологічний стан у суспільстві, підвищення освітнього рівня, державна незалежність країни) важливим вважає менше, ніж для половини опитаних (46,3%) [36, С. 74].

На наш погляд, для країн, що розвиваються, доцільним є свого роду «революційний» шлях, який полягає не тільки в технологічних змінах, а й, головним чином, у трансформації свідомості людей, спрямованої на сприйняття ними ідей сталого розвитку.

Досягти цього можна за рахунок цілеспрямованих зусиль у сфері освіти і суспільних наук. Прорахунки саме у цій сфері деякі дослідники вважають безпосередньою причиною кризового стану українського суспільства. Так, Г. В. Задорожний пов'язує процес національної деградації з «пост(недо) модерністським» типом економічного мислення, що нав'язується у вигляді економікса – базової економічної дисципліни вітчизняних навчальних закладів. Він наголошує, що вітчизняні «чиновники-освітяни» та «вчені-професори» своєю діяльністю «сприяють як поглибленню кризи економічної науки і економічної освіти, так і подальшій деградації національної господарської практики, оскільки прагнуть озброїти студентську молодь віртуальними догмами, вельми далекими від реальності» [37, С. 207].

Вихід із кризи вбачається в адекватній оцінці економіки як однобічної форми господарства та пріоритетному розвитку тих цінностей, що витікають із творчого призначення людини. У сфері освіти пропонується переглянути державні стандарти підготовки спеціалістів і магістрів з метою ліквідації панівного становища економікса. Схожі ідеї пропагує О. Г. Задорожна. Вона відводить роль центрів «розробки й отримання цілісного універсального фундаментального знання та господарського світогляду» університетам, при цьому акцентуючи увагу на характерних для вітчизняних ВНЗ проблемах, таких як «спрощення змістового компоненту освіти, скорочення аудиторних занять, широко розвинена система хабарництва і корупції» тощо [38, С. 45, 52–54].



Формування постіндустріального суспільства, таким чином, супроводжується не лише позитивними, а й негативними тенденціями. Останні, на нашу думку, поступово відходитимуть на другий план і зникатимуть із подальшою еволюцією людства. Розвиток провідних країн, в яких становлення нового суспільства почалося раніше за інших, характеризується послідовними зрушеннями в технологічній сфері за рахунок використання досягнень інформаційної революції. Такі зрушення сприяли економії значної кількості ресурсів, а отже, призвели до зростання рівня життя і, як наслідок, усвідомлення духовних потреб, зокрема, потреб у саморозвитку, що, у свою чергу, дало потужний поштовх для подальшого прогресу.

Для України, як і для інших країн з низькими показниками якості життя, повторення такого шляху (а саме такий варіант матиме місце за умови зосередження виключно на технічних аспектах трансформації) не зможе забезпечити досягнення рівня розвитку провідних країн, оскільки у такому разі необхідно розпочинати з найперших стадій постіндустріального суспільства. Пріоритетний розвиток духовних якостей людей (передусім, свідомості) відповідно до вимог нового суспільства дозволить нашій державі уникнути цього та посісти гідне місце у світовій спільноті. Досягненню такої мети сприятиме здійснення широкого спектру перетворень в освіті й суспільних науках. Таким чином, саме ці сфери потребують подальшого дослідження у зв'язку з інтенсифікацією трансформаційних процесів в Україні.

У реальному житті матеріальне, речовинне нерозривно пов'язане з ідеальним, духовним. Духовне пронизує всі сфери громадського життя. Пояснюється це тим, що «в будь-якому виді діяльності людина прагне задовольнити не тільки матеріальні, але й духовні потреби, переслідує ті або інші цілі, реалізує конкретні плани, використовує певні ідеальні схеми діяльності, опирається на ціннісно-нормативну систему суспільства, тобто постійно формує й використовує задовану в ідеальних образах соціальну інформацію» [39, С. 179].

Духовне життя суспільства складається з духовної діяльності, духовних потреб, духовного споживання та духовних відносин. Відповідно, захищеність цих елементів визначає безпеку духовності суспільства. Остання є чинником формування, розвитку та моральної скерованості суспільної свідомості. Одночасно існує зворотній зв'язок. Форми суспільної свідомості (наука, мистецтво, ідеологія, ЗМІ, релігія, освіта й виховання) сприяють становленню, розвитку і стабільному функціонуванню всієї системи безпеки духовності.

Об'єктивний аспект буття безпеки духовності суспільства, на думку А. В. Сухорукової, виявляється в загально значимій соціокультурній традиції, що складається історично: релігії, мистецтві, моралі, праві, політиці, ментальності [39, С. 180]. Щодо безпеки духовності українського суспільства, то вона може бути забезпечена також шляхом спеціально організованої свідомої діяльності впливової соціальної групи, авторитет якої серед населення незаперечно високий. Проте, як зазначають дослідники, сучасна політична, економічна та інтелектуальна еліта не змогла виробити «чітких та зрозумілих народові духовно-ідеологічних орієнтирів того шляху, котрим необхідно рухатись суспільству» [39, С. 181]. Зазначена проблема доповнюється історичною розмитістю цінностей і пріоритетів українського народу.

За таких умов забезпечення безпеки духовності покладається на процес виховання. У свою чергу, виховання духовності включає виховання духовних почуттів, розумове виховання, виховання волі, виховання любові до праці, виховання усвідомленого прагнення жити і діяти за моральними законами.

Виховання духовних почуттів (любові, довіри, вдячності, вірності, співчуття тощо) має на меті навчити людину жити серед інших людей, дотримуючись певних норм і правил. Відповідно, воно пов'язане зі становленням людини як соціальної істоти, як людини високоморальної, а отже, може бути назване моральним вихованням.

Розумове виховання передбачає розвиток мислення та пізнавальних здібностей. Оскільки сформована таким чином думка може бути спрямована не лише на одухотворення та гармонізацію себе й оточуючого світу, а й на їх руйнацію, нагальною стає потреба у високому рівні інтелектуального розвитку у поєднанні з високими моральними засадами особистості.

Воля являє собою свідому самореалізацію людиною своєї діяльності. Воля спрямована як на зовнішнє життя (досягнення успіху і подолання перепон), так і на внутрішнє (самодисципліну). Сильна воля можлива лише за певного рівня розвитку свідомості, глибокого розуміння та правильної орієнтації у навколишньому світі. На найвищому рівні вона передбачає духовні цілі та ідеали.

Важливим є також виховання любові до праці та її вищого вираження – творчості. Якщо ж таке виховання відсутнє і людина уникає праці, вона регресує, перетворюючись на істоту біологічну.

Виховання усвідомленого прагнення жити і діяти за моральними законами забезпечує потяг не тільки до внутрішнього самовдосконалення, а й до гармонійного співіснування з іншими членами суспільства.

Розглянуті складові виховного процесу можуть бути реалізовані прямими і непрямими засобами. Перші – сприймаються безпосередньо за рахунок особистої активності. Вони включають сімейні традиції, систему навчальних закладів, урочисті події, участь у вирішенні спільних проблем. Другі – сприймаються опосередковано через свідомість. До них належать мистецтво і знаки.

Актуальність сказаного для українського суспільства пояснюється тим, що в умовах його трансформації «суспільна духовність характеризується розірваністю, фрагментарністю, співіснуванням несумісних подань, розширюється смуга панування бездуховного, примітивного прагматизму» [39, С. 182]. При цьому в процесі формування системи безпеки духовності її елементи мають не просто існувати, а постійно зустрічатись, поставати один за одним, змінюватись. У протилежному разі поставлена мета не буде досягнута.

На основі викладеного можна зробити висновок, що для сучасних відносин між учасниками ринку більш характерними стають співпраця та взаємовигідність. З цих позицій розглянемо конкурентну політику України.

Наша країна може посісти гідне місце в світовому просторі лише при високому рівні конкурентоспроможності економіки в цілому, окремих виробників та їхньої продукції. Досягти цього дозволяє впровадження інновацій – техніко-технологічних, організаційних, структурних та інституційних. Одним із найважливіших чинників створення конкурентних переваг є здійснення ефективної конкурентної політики, що сприяє виникненню всього комплексу інновацій. Проте необхідність їхнього системного впровадження при здійсненні такої політики до останнього часу в Україні практично не бралась до уваги. Акцент робився на організаційному та інституційному реформуванні, що стало істотною перешкодою на шляху розвитку економіки.

Якщо звернутись до досвіду провідних країн світу, то тут системність інноваційного розвитку була досягнута шляхом поєднання усіх складових інновацій. У зв'язку з цим значних змін зазнала і конкурентна політика. Їх зміст полягає в еволюції уявлень про висококонцентровані структури. Зокрема, відбулось визнання монопольних структур у якості основи підвищення ефективності, що мало наслідком лише часткове обмеження їх діяльності, а не повну заборону.

Необхідно також відзначити, що поряд із класичними процесами концентрації та централізації виробництва спостерігається тенденція до домінування відносин інтеграції, кооперації та координації. Ю. Кіндзерський та

Г. Паламарчук пов'язують її з інтернаціоналізацією виробництва, зростанням інформатизації суспільства, а також використанням у виготовленні одного інноваційного продукту сукупності технологій, якими володіють інші підприємства [40, С. 23].

В Україні ж широке використання ліберальної концепції досконалої конкуренції не дозволило при розробці економічної політики врахувати еволюційні зміни в конкурентній взаємодії. Підвищення конкурентоспроможності прагнули досягти шляхом розукрупнення великих об'єктів, ставлячи, таким чином, у привілейоване становище дрібний бізнес. Як наслідок, місце потужних виробничих комплексів зайняли розрізнені господарюючі суб'єкти.

У зв'язку з цим цікавим може бути аналіз такої категорії як «ремонополізація», який запровадив Н. В. Костюкович. Він наголошував на тому, що сучасна ринкова економіка характеризується не тільки потужністю продуктивних сил, але й «здатністю використовувати ці сили на благо суспільству». Це стає можливим, зокрема, за рахунок того, що «стимулюючий вплив конкуренції в провідних країнах посилюється формами монополізму, які сприяють встановленню балансу між приватними і суспільними інтересами» [41, С. 58]. Така еволюція ринку ускладнює перехідний процес інверсійного типу. Демонізація сама по собі тепер не відкриває шлях до успіху, оскільки породжує занадто примітивні, морально застарілі, неконкурентоспроможні форми господарювання і має бути замінена ремонізацією. Зміст останньої полягає в перетворенні «форм тоталітаризму, командного контролю над розподілом в ефективні структури ринкового механізму» [41, С. 58].

Запроваджуючи термін «ремонополізація», Н. В. Костюкович визнавав, що система відносин, яка сформується на основі запропонованих ним заходів, не буде цілком ринковою. Вона буде «орієнтованою на розвиток у бік ринку», поєднуючи елементи командного та ринкового порядків. На думку автора, ремонізація в умовах трансформації змогла б урахувати структурні диспропорції тоталітарної економіки, необхідність запобігання розбазарювання ресурсів (у зв'язку з послабленням контролю над їхнім рухом) та забезпечення цінової стабілізації. На жаль, зазначений термін не отримав підтримки і розвитку в науковій літературі.

Підбиваючи підсумки аналізу, можна відзначити істотні зміни конкурентних відносин в умовах інтелектуалізації економіки. Передусім, вони полягають у відмові від безупинної боротьби між економічними суб'єктами та

поступовому переході до співпраці та кооперації. При цьому такий варіант розвитку подій видається єдино можливим, що дозволить виробникам продовжити свою діяльність та розвиватись. Сприяння держави вказаним процесам дасть змогу зміцнити позиції країни на світовому ринку.

Тим часом на даний момент в Україні при розробці конкурентної політики не враховуються сучасні тенденції розвитку конкуренції: як і раніше, боротьба суб'єктів господарювання визнається найбільш надійним механізмом підвищення ефективності. Такий стан справ веде до консервації відсталості економіки України і найближчим часом має бути змінений.

Особливо проблемним є питання регулювання діяльності природних монополій. Згідно з традиційними уявленнями, такі підприємства, розвиток конкуренції у цій сфері небажаний, оскільки задоволення попиту на такому ринку є більш ефективним за умови єдиного виробника. Проте останнім часом пропонується розмежовувати два прояви монополізму (інституційний і природний), що має важливе значення для антимонопольного реформування. Інституційний монополізм може бути подоланий стимулюванням конкуренції, тоді як діяльність природних монополій потребує жорсткого державного регулювання. Особлива увага приділяється ціноутворенню, оскільки недоліки в цій сфері мають негативні наслідки для всієї економіки. Всупереч світовому досвіду, ціни на продукцію регульованих підприємств в Україні встановлюються, виходячи не з міркувань щодо необхідності залучення інвесторів, а з потреб цих підприємств у коштах та прийнятному рівні цін. У результаті до складу таких цін входить так звана «інвестиційна складова», яка є джерелом капіталовкладень регульованого підприємства. Наслідком цього є неефективність використання ресурсів, оскільки дістаються вони безкоштовно.

Зазначають, що до «інвестиційної складової» підприємства зі зрозумілих причин прагнуть включити якомога більше елементів. Зокрема, акцентують увагу на намаганні додати до неї дивіденди за акціями, що може призвести до багатьох негативних наслідків, у тому числі поставити в нерівні умови акціонерів регульованих і нерегульованих підприємств.

З метою підвищення ефективності капіталовкладень пропонується ким, щоб суб'єкти природних монополій виходили на відкритий ринок капіталу та конкурували там із підприємствами різних сфер економіки за інвестиції. Крім дбайливого ставлення до залучених ресурсів, такий спосіб надає можливість з'ясувати справжню вартість капіталу підприємства, на основі якої розраховується норма прибутку. Її розмір має забезпечити віддачу від капіталу на рівні інших галузей з однаковим рівнем ризику. В такий спосіб можна

підвищити ефективність діяльності регульованих підприємств та залучити необхідні для цього інвестиції.

Передбачається, що запропонований варіант реформування природних монополій дозволить розірвати замкнене коло стосовно чого, адже нерозвинений ринок капіталу в Україні сприяє спробам суб'єктів господарювання (перш за все, монополістів) отримувати кошти в інший спосіб (включаючи їх у ціну продукції). У свою чергу, вихід природних монополій на такий ринок може надати сильний імпульс його розвитку.

Для остаточної оцінки вартості капіталу підприємства пропонується визначити ті елементи витрат, які справді необхідні для здійснення регульованих видів діяльності, та їх розмір. Зрозуміло, що при цьому необхідно уникати крайнощів. Наприклад, санкції за зростання фонду оплати, які мають на меті втримання цін, можуть сприяти падінню ефективності виробництва, оскільки позбавляють робітників підприємства матеріальних стимулів.

У світовій практиці використовується широкий спектр рішень щодо видів і форм власності на об'єкти природних монополій. Усі вони можуть бути згруповані в наступні чотири підходи:

- державна власність і експлуатація об'єктів природних монополій державним підприємством і відомством;
- державна власність і контракт на експлуатацію об'єктів природних монополій приватним сектором;
- приватна власність і експлуатація об'єктів природних монополій, у багатьох випадках при інтенсивному державному регулюванні;
- організація послуг місцевими органами влади і користувачами.

Як відзначають дослідники, останнім часом має місце тенденція до зростання питомої ваги приватної форми власності на об'єкти природних монополій [42, С. 37]. Для постсоціалістичних країн існують додаткові причини приватизації подібних підприємств. Одна – існування «м'яких бюджетних обмежень» поведінки державних суб'єктів господарювання, внаслідок чого у них знижуються стимули до ефективної діяльності. Інша – прагнення отримати нові джерела фінансування за рахунок коштів нових власників шляхом емісії акцій (тоді як за умови перебування підприємства в державній власності подібні витрати лягають тягарем на бюджет у вигляді субсидій, безвідсоткових кредитів тощо).

Розглянуті перетворення на практиці ускладнюються низкою чинників, що мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. До першої групи можна віднести відсутність великого капіталу, нерозвиненість фондових бірж та інших

інститутів ринку капіталу, регуляторні дії з боку держави і так далі. Друга група пов'язана з «надмірною політизованістю підходів до приватизації природних монопольних утворень, значною корумпованістю цих секторів економіки, посиленням проявом групових інтересів тощо» [42, С. 39]. Як наслідок, виникає потреба в посиленому контролі та регулюванні діяльності природних монополій з боку держави.

В цьому плані може бути корисним урахування досвіду Росії, де склались два підходи до реформування природних монополій [43, С. 137]. Прибічники першого відстоюють впровадження конкурентних відносин в усіх галузях економіки. Зокрема, в сфері природних монополій пропонується відокремлення транспортних мереж, які зберігатимуть монопольне становище, від виробників газу, електро- та теплоенергії, транспортних послуг, що мають функціонувати в умовах конкуренції. Прихильники другого, не заперечуючи позитивних наслідків конкуренції, пропонують більш зважено співставляти вигоди від впровадження таких відносин із витратами, що пов'язані з зазначеними перетвореннями.

Підхід, спрямований на максимальне сприяння розвитку конкурентних відносин, ґрунтується на тому, що в структурі природних монополій можна виділити декілька потенційно конкурентних елементів. Так, виділяють, по-перше, матеріальні транспортні мережі для транспортування продукції, по-друге, діяльність з експлуатації інфраструктурної мережі, по-третє, ринки послуг такої мережі, і, по-четверте, власне виробництво товарів та послуг. Перший і третій елементи входять до складу виробничої інфраструктури і характеризуються високими входними бар'єрами (у тому числі, за рахунок значного ефекту масштабу). Саме вони і являються природними монополіями, діяльність яких, як правило, характеризується негативними наслідками: зростанням витрат, зниженням якості продукції тощо. Решта – можуть ефективно функціонувати і в умовах конкуренції. Відповідно, пропонується розділити інфраструктурні мережі та операції з їхньої експлуатації й впровадити конкурентні відносини там, де можливо. Якщо ж така можливість відсутня, «конкуренція може бути ініційована лише на початковому етапі – при організації торгів за право бути постачальником» [43, С. 139]. Переможець має отримати право експлуатувати певну ділянку мережі впродовж визначеного терміну, після закінчення якого повинні відбутись нові торги.

Альтернативний погляд на діяльність природних монополій базується на можливості зниження трансакційних витрат внаслідок високого рівня концентрації капіталу, що створює можливість для крупномасштабної

вертикальної інтеграції процесу виробництва й реалізації товарів і послуг. Зокрема А. Городецький та Ю. Павленко, аналізуючи діяльність найбільших російських природних монополістів (ВАТ «Газпром», РАО «ЄЕС Росії», Міністерство шляхів сполучення), зазначають, що саме ці підприємства «за своїми економічними, технічними та організаційними показниками все ще знаходяться на рівні кращих світових стандартів, а за окремими показниками їх перевищують» і можуть дати економіці Росії можливість «посісти в ХХІ столітті одне з провідних місць у світі» [43, С. 144]. Пояснюється це тим, що подібні підприємства «переросли примітивні відносини досконало конкурентного ринку». Як наслідок, пропонується не розукрупнювати їх, а здійснювати «м'які» реформи. Сутність останніх полягає у вдосконаленні тарифного та інших видів регулювання та максимальній прозорості фінансової звітності.

Заслуговує на увагу такий аспект регулювання монополій в Україні, як штрафні санкції за зростання заробітної плати. Не відкидаючи позитивні наслідки подібних заходів, що полягають у стримуванні зростання цін, слід наголосити й на негативних. Вони стосуються ефективності діяльності робітників зазначених підприємств. Заборона на підвищення фонду оплати праці, по-перше, призводить до того, що працівники втрачають стимули для покращення своєї роботи, оскільки не бачать залежності між витратами праці та її результатами. По-друге, як зазначає О. Мельникова, зникають перспективи щодо підвищення кваліфікації, тому що це неминуче має призвести до збільшення заробітної плати [44, С. 51]. За таких умов підприємства-монополісти стають непривабливими для висококваліфікованих фахівців, що сприяє їхній подальшій стагнації.

Повертаючись до української ситуації, ще раз підкреслимо, що домінуючі серед вітчизняних науковців і політиків уявлення про те, що реформування природних монополій шляхом їхнього подрібнення дозволить підвищити ефективність їхньої діяльності та позитивно вплинуть на розвиток усієї економіки, суперечать сучасним тенденціям розвитку.

Щоб простежити можливий вплив такої ситуації на розвиток української економіки, необхідно проаналізувати конкурентне (конкурентне) законодавство з точки зору відповідності змінам, що відбуваються.

Ключовим у цьому відношенні є Закон України «Про захист економічної конкуренції». Так, пункт 1 статті 13 Закону визначає зловживання монополюючим становищем наступним чином: «Дія або бездіяльність суб'єкта господарювання, що займає монополююче (домінуюче) становище на ринку, що



призвели або можуть призвести до недопущення, усунення або обмеження конкуренції, зокрема обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання, або притискання інтересів інших суб'єктів господарювання або споживачів, які були б неможливими за умови існування значної конкуренції на ринку» [45, С. 53]. В пункті 2 цієї ж статті наведено сім прикладів подібного зловживання [45, С. 53–54]. Особливої уваги заслуговують наступні чотири:

- встановлення таких цін або інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умови існування значної конкуренції на ринку;
- застосування різних цін або різних умов до рівнозначних угод із суб'єктами господарювання, продавцями чи споживачами без об'єктивно виправданих на те причин;
- обмеження виробництва, ринків або технологічного розвитку, яке завдало або може завдати шкоду іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям;
- часткова або повна відмова від покупки або реалізації товару при відсутності альтернативних джерел реалізації або купівлі.

Не важко помітити, що всі вони або передбачають порівняння з конкурентними умовами, або акцентують увагу на підвищенні цін чи обмеженні обсягів реалізації. Проте такий підхід, як було показано раніше, не є адекватним економіці знань і має бути переглянутим, оскільки перешкоджає розвитку творчого потенціалу суб'єктів господарювання. У випадку «інтелектуальної» монополії відповідне законодавство має бути спрямоване не на обмеження цін, а на забезпечення умов для ефективної взаємодії покупця і продавця. Основна проблема полягає в тому, що перехід до такої економіки передбачає наявність як традиційних, так і нових монополій. Як наслідок, на цьому етапі мають з'являтися елементи нового законодавства, а також зберігатись елементи старого. У такому випадку постає необхідність розмежування вказаних видів монополії і виділення відповідних критеріїв.

Одним із подібних критеріїв може бути застосування творчої праці. Саме елементи творчості дозволяють виділити продукцію певного виробника з однорідної маси подібних продуктів, що свідчить про зростаючу роль уваги споживача не до абстрактних, а до конкретних витрат.

Творча праця, як зазначалось раніше, має низку характерних особливостей. По-перше, творча спрямованість притаманна лише окультуреній формі праці, без протиставлення та виділення інтелектуальної і фізичної сторін

діяльності. По-друге, творчість визначається свободою від примусової діяльності й такими здібностями людини, які надають їй можливість прилучатись до різноманітних форм соціальної дійсності. По-третє, творча праця визначається як теоретична інтелектуальна діяльність, спрямована на виявлення умов і сутності походження всіх предметів та явищ. По-четверте, творчий характер особистості виникає та закріплюється лише при усвідомленні людиною приналежності до спільної праці з суспільно значущим результатом, визнаним суспільною сферою.

Наведені положення можуть слугувати основою для конкретизації критеріїв «інтелектуальної» монополії та її кількісних характеристик, які розкриються в процесі становлення інтелектуального суспільства. Вирішення цього завдання дасть змогу більш повно визначити категорію ««інтелектуальна» монополія» з тим, щоб запровадити її в антимонопольне законодавство. В підсумку все це покликане забезпечити вдосконалення вітчизняного законодавства таким чином, щоб воно не перешкоджало об'єктивним процесам інтелектуалізації економіки і відповідало вимогам інтелектуального суспільства.

#### **Список використаних джерел до розділу 4**

1. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К.: Знання України, 2004. – 248 с.
2. Дидковская Л. Методологические подходы к трактовке категории «экономическая конкуренция» и их практическое значение / Л. Дидковская // Конкуренция: Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2006. – № 2. – С. 29–35.
3. Вакс В. Б. Специфика экономического содержания монополизма в условиях становления глобального рынка / В. Б. Вакс // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27).  
[Електронна копія: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24663>].
4. Вакс В. Б. Проблемы развития отношений монополизма в условиях глобализации / В. Б. Вакс // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29).  
[Електронна копія: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25531>].
5. Осипов Ю. М. Теория хозяйства: Начала высшей экономики: В 3-х т. / Ю. М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – Т. 1: Общие основания. – 468 с.
6. Фролова Н. Л. Инновационный процесс: потенциал рынка и государства. Микроэкономика нововведений / Н. Л. Фролова. – М.: Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2001. – 267 с.

7. Гасслер Р. С. Соціально-політична та економічна теорія інформації / Р. С. Гасслер // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 149–171.
8. Дідківська Л. Роль споживача в конкурентних відносинах у контексті сучасного розвитку ринку / Л. Дідківська // Конкуренція: Вісник Антимонопольного комітету України. – 2009. – № 2. – С. 13–20.
9. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, В. Рамасвами. – К.: Вид-во Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
10. Сетиаван А. Маркетинг 3.0: От продуктов потребления и далее – к человеческой душе / А. Сетиаван, Ф. Котлер, Х. Картаджайя // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/288521/read>]. Доступ – 11.09.2011 р.
11. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Пер. а англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
12. Штиль Ф. Ключевая концепция Прахалада / Ф. Штиль // Business Excellence. – 2010. – № 1. – С. 46-49.
13. Конкурентная сознательность // Конкуренция: Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2003. – № 1. – С. 56-61.
14. Шаститко А. Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики / А. Шаститко, С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 109–122.
15. Вэриан Х. Р. Экономическая теория информационных технологий / Х. Р. Вэриан // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 214–277.
16. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с.
17. Чухно А. А. Соотношение индустриального и постиндустриального типов развития: проблемы теории и практики / А. А. Чухно // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 88–120.
18. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное общество как теоретическая конструкция / В. Л. Иноземцев // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 120–149.

19. Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні: Указ Президента України від 30 вересня 2010 року [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12323.html>]. Доступ – 20.06.2010 р. Приходько О., Семиноженко В.: «Нам предстоит трансформировать общество телезрителей в информационное общество» / О. Приходько, В. Семиноженко // Зеркало недели. – 2010. – № 31 [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zn.ua/articles/60920>]. Доступ – 20.06.2010 р.
20. InMind: в Україні 17,6 млн користувачів інтернету (дослідження) [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2012/07/18/inmind-v-ukrayini-17-6-mln-korystuvachiv-internetu-doslidzhennya/>]. Доступ – 26.10.2013 р.
21. Абоненти зв'язку в 2013 році [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]. Доступ – 26.10.2013 р.
22. Сацик В. І. Теоретико-методологічні засади формування і розвитку мережевої економіки / В. І. Сацик // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: Збірник наукових праць. – № 1 (25) – Кривий Ріг: КЕІ КНЕУ, 2011. – С. 39–45.
23. Тихомирова Є. Б. Імідж України в контексті міжнародних рейтингів / Є. Б. Тихомирова // Проблеми міжнародних відносин. Збірник наукових праць. – 2010. – № 1. – С. 90–108.
24. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки: Закон України від 09.01.2007 № 537-V. [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>]. Доступ 21.05.2010 р.
25. Про затвердження переліку завдань (проектів) Національної програми інформатизації на 2012 рік, їх державних замовників та обсягів фінансування: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2012 р. № 813-р // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-%D1%80>]. Доступ – 26.10.2013 р.
26. Татарinov А. В. Екологічна безпека та сталий розвиток у сучасному світі / А. В. Татарinov // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 3. – С. 83-88.
27. Геец В. М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В. М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 16–34.

28. Наукова та науково-технічна діяльність (1990-2008 pp.) // [Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)]. Доступ – 26.10.2013 р.

29. Галиця І. Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень / І. Галиця // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 63–67.

30. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 5. – С. 60–69.

31. Кудров В. М. Инновационная экономика – веление времени / В. М. Кудров // Современная Европа. – 2009. – № 2. – С. 85–99.

32. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

33. Структура сукупних витрат домогосподарств (1999-2007 pp.) // [Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdlg\\_rik/dvdlg\\_u/strukt2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdlg_rik/dvdlg_u/strukt2006_u.htm)]. Доступ – 26.10.2013 р.

34. Europe in figures — Eurostat yearbook 2008 [Електронний ресурс. Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CD-07-001/EN/KS-CD-07-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-07-001/EN/KS-CD-07-001-EN.PDF)]. Доступ – 21.02.2010 р.

35. Економічна історія України : Історико-економічне дослідження: в 2-х т. / [ред. рада: В. М. Литвин (голова), Г. В. Боряк, В. М. Геєць та ін.; відп. ред. В. А. Смолій ; авт. кол.: Т. А. Балабушевич, В. Д. Баран, В. К. Баран та ін.]; НАН України, Ін-т історії України. – К.: Ніка-Центр, 2011. – Т. 2. – 608 с.

36. Задорожный Г. В. Менеджмент или хозяйствование: о культурных основаниях современного развития Украины / Г. В. Задорожный // Наукові праці ДонНТУ. – Серія економічна. – Вип. 33-1 (128). – Донецьк: ДонНТУ, 2008. – С. 207–212.

37. Задорожная О. Г. Человек в экономике знаний / О. Г. Задорожная. – Полтава: Скайтек, 2008. – 65 с.

38. Сухорукова А. В. Безпека духовності в сучасному українському суспільстві: специфіка забезпечення / А. В. Сухорукова // Культурологічний вісник: Науково-теоретичний щорічник Нижньої Наддніпряни. – Запоріжжя, 2009. – Вип. 23. – С. 178–183.

39. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 19–30.

40. Костюкович Н. В. Конкуренция и монополия в переходный период / Н. В. Костюкович // Рыночная и нерыночная монополия: Сборник научных трудов. – Тверь: Тверской государственный университет, 1994. – С. 58–64.

41. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Филлюк. – К.: Знання, 2006. – 367 с.

42. Городецкий А. Реформирование естественных монополий / А. Городецкий, Ю. Павленко // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 137–147.

43. Мельникова О. Особливості національної монополії / О. Мельникова // Економіка України. – 2001. - № 2. – С. 50–54.

44. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III // Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник. – К.: Антимонопольний комітет України, 2002. – С. 45–92.

## ВИСНОВКИ

У 2000 році людство перейшло не тільки рубіж між двома тисячоліттями, але й здійснило перехід до нової інформаційної і технологічної епохи, сформувало самоорганізаційні синергетичні соціально-економічні системи. В таких системах пальма першості переходить від матеріальної людини «біо» до інформаційної людини «соціо». Це стало знаковою подією в економіці. Об'єм продажів інтелектуального продукту в світовій торгівлі порівнявся з вартістю товарної маси. Реально ж частка інформаційних товарів ще вища, адже роль інформації навіть у виготовленні товарів, що мають матеріальну форму, підвищується з кожним роком. По деяких оцінках, витрати на інформацію ще на рубежі тисячоліть склали три чверті від доданої вартості сучасної продукції. У новій економіці все більше продають і купують не речовину і енергію, а інформацію, яка сконцентрована у виробках і послугах. Повний список подібних товарів, мабуть, зайняв би сотні сторінок. До нього увійшли б наукоємні промислові вироби, фармацевтичні препарати, нові види сировини і матеріалів з раніше заданими властивостями, засоби обробки інформації і зв'язку, твори культури і мистецтва, освітні технології і багато що інше. З обслуговуючої діяльності у виробництві і розподілі матеріальних благ інформаційні види виробів і послуг самі стають товаром, що активно споживається, не втрачаючи при цьому своїх властивостей. Приведені приклади переконливо підтверджують той факт, що в синергетичній економіці інформаційні чинники стають основою суспільного виробництва, займаючи провідні позиції у всіх ключових компонентах економічної системи. Інформація стає основою засобів виробництва, визначаючи хід виробничих процесів, контролюючи основні його етапи і компоненти, включаючи забезпечення життя і діяльності самої людини на виробництві і в побуті. Інформація все більше займає місце предметів праці, бо в провідних країнах частка витрат, пов'язаних з інформаційними чинниками, складає більше половини загальних виробничих витрат. І, нарешті, інформація все більше набуває форм товару, що продається і купується.

Але процес освоєння нового інформаційного простору не обмежується сферою виробництва і споживання продукції. Це – складне явище суспільного життя, що зачіпає і змінює весь комплекс суспільних зв'язків, виробничих відносин, базових устроїв, поведінкових принципів, стилю життя людей. Перехід до інформаційних товарів і послуг примушує корінним чином трансформуватися і соціально-економічні відносини, які були основою побудови суспільства. Інформаційні засоби в порівнянні з їх матеріальними

аналогами володіють безпрецедентними властивостями. Будь-якою комп'ютерною програмою, конструкторською ідеєю або технологічним "ноу-хау" одночасно можуть скористатися всі жителі Землі. Вірно і інше: поява кожною з тиражованих програм не означає зникнення "десь чогось" (у сенсі матеріально-енергетичної субстанції). Програми виникають як би ні з чого легким натисненням кнопки. І навпаки: скільки не продавай програмну або відео - продукцію, її у продавця не убуває. При цьому покупець, який придбав інформаційний товар, тут же дістає технічну можливість самому тиражувати його, а значить, і продавати. На відміну від матеріальних товарів інформаційні продукти не споживаються, а використовуються - адже їх не можна "спожити" (у сенсі використовувати без залишку). Скільки їх не використовуй, менше не стає. Вони не зникають і фізично не зношуються (на відміну від їх матеріальних носіїв). Ці принципово нові властивості засобів виробництва і товарів не можуть не руйнувати характер традиційних економічних відносин, основою яких століттями залишалася матеріальність компонентів господарської системи і витікаючи з цього фізичні і економічні закономірності і принципи.

Закладені в основу інформаційної економіки компоненти виробничої системи мають абсолютно іншу природу реалізації. Сьогодні ще зберігаються атрибути, які утримують каркас засад суспільства, що нині живе - матеріальні засоби виробництва, матеріальні блага, матеріальні засоби захисту суспільних засад. Це вони бережуть соціальний «генетичний» код, тобто інформаційну програму, по якій живе суспільство матеріалізованої культури. Але цей оплот, ця захисна «огорожа» стрімко тане. На відміну від верстатів або інструментів інформаційні засоби виробництва (наукові ідеї, принципи, ноу-хау і тому подібне) не можна оточити огорожею, закрити на замок, покласти в сейф - вони у всіх на виду, і все менше залишається перешкод для їх безперешкодного тиражування. Все менше надії залишається на технічно витончені численні ступені захисту програм, кредитних карток, документів, товарних знаків. І чим менші наші надії на матеріальні засоби захисту і інформаційні коди, тим виразніше розуміння істини, що існує лише одна мембрана, що розділяє цілі творення і руйнування - це етичні засади людини, що і актуалізує проблеми розвитку освіти і культури.

Під впливом швидкого розвитку інформаційної економіки суспільство швидко трансформується в усіх своїх складових. Інформаційна революція, яка розпочалася в рамках індустріального суспільства в останній третині XX століття, на перший погляд, повинна була мати суто технологічні наслідки. Проте невдовзі з'ясувалось, що під її впливом модернізуються всі сфери



життєдіяльності людства. Цей факт змусив дослідників говорити про початок нової епохи – постіндустріальної. Становлення нового суспільства відбувалось нерівномірно. У різний час на перший план виходили ті чи інші його характеристики, параметри (внаслідок чого мало і має місце різне розуміння суті постіндустріального суспільства), у зв'язку з чим з'явилися різні, нерідко суперечливі, його визначення. Сформувались і різні уявлення щодо перспектив розвитку людства. Частина науковців дотримується оптимістичних прогнозів, вважаючи, що на основі результатів технологічного прогресу можна буде подолати більшість суперечностей сучасного суспільства. Інші дають більш стриману, нейтральну оцінку змінам, що відбуваються. Треті акцентують увагу на негативних наслідках інформаційної революції, пророкуючи деградацію суспільства в разі збереження наявних тенденцій його розвитку.

Відштовхуючись від існуючих концепцій постіндустріального суспільства та застосовуючи категорії фундаментальної і актуальної структур при аналізі співвідношення ролі інформації, знань та інтелекту, у його розвитку можна послідовно виділити три етапи: інформаційне суспільство, суспільство знань та інтелектуальне суспільство. Інформаційне суспільство характеризується пануванням нематеріального виробництва та зростанням значення інформації як основного ресурсу. Невичерпність інформації та можливість її розповсюдження з незначними витратами сприяють зростанню добробуту населення. Спільною рисою інформаційного та індустріального суспільств є еквівалентність обміну за працею. Визначальною рисою другого етапу постіндустріального суспільства є переважання потреб людини у розвитку професійних здібностей: інформація відходить в основу, актуальності набувають професійні знання – а отже, його можна визначити як суспільство знань. На цьому етапі починає домінувати обмін діяльними послугами, відповідно, еквівалентність обміну за працею зникає. Третій етап буде пов'язаний зі становленням інтелектуального суспільства, відмінною рисою якого є перетворення самої людини – її всебічний розвиток на основі актуалізації одухотвореного інтелекту. Основною формою обміну стає обмін здібностями.

Перехід від одного етапу до іншого здійснюватиметься еволюційно. Технологічні зміни сприятимуть зростанню добробуту населення, а отже, актуалізації потреб більш високого рівня. У зв'язку з цим істотні проблеми, що притаманні першим двом етапам постіндустріального суспільства і пов'язані з розвитком інформаційних технологій, згодом мають бути подолані. Виходячи з цього, під інтелектуалізацією можна розуміти процес актуалізації інтелекту як

основного ресурсу розвитку суспільства, що проявляється у формуванні і поширенні в суспільстві потреб особистості у всебічному розвитку власних фізичних та духовних якостей з урахуванням суспільних інтересів та проблем навколишнього середовища в цілому.

Під впливом інтелектуалізації, передусім, з'явився і розвивається новий сегмент ринку – ринок інформаційних товарів. Згодом відбулися зміни й у самому ринковому механізмі, зокрема, його базовій складовій – конкуренції, що еволюціонує від безупинної боротьби до взаємовигідної співпраці.

В цьому зв'язку можна виділити декілька напрямів впливу інтелектуалізації на конкуренцію, які з традиційної точки зору сприяють утворенню «монополії»:

- особливості використання інтелектуальних продуктів сприяють кооперації виробників; новітні технології, які є результатом унікального інтелектуального ресурсу, дозволяють підприємствам отримати конкурентні переваги і навіть посісти монопольне становище, проте останнє не є сталим і не дозволяє суб'єктам господарської діяльності припинити подальше вдосконалення продуктів і процесів;

- в умовах постійного зростання поінформованості споживачі не мають змоги обрати потрібний продукт із тих, що вже є в наявності, і прагнуть брати активну участь у процесі виробництва – таким чином, відбувається поступове включення споживачів до процесу спільного творення цінності, що спричиняє зростання витрат комутації;

- збільшення каналів розповсюдження інформації та зростання інтелектуального рівня населення сприяє виникненню нового елемента конкурентної політики – адвокатування конкуренції, що підвищує свідомість широкого загалу, а отже, сприяє обмеженню зловживанням монопольним становищем.

Відбуваються істотні зрушення у сприйнятті продукції споживачами: відтепер їх цікавлять результати не абстрактної праці невідомого виробника, а результати конкретної праці певного суб'єкта.

Ринкові перетворення під впливом інтелектуалізації мають наслідком утворенням своєрідної «інтелектуальної» монополії. Її діяльність позбавлена недоліків традиційної монополії, адже спільне творення цінності відбувається на основі діалогу між виробником та споживачем, доступу до виробничого процесу, прозорості дій та оцінюванні ризиків. До того ж не можна оцінити наслідки діяльності «інтелектуальної» монополії на основі існуючих теорій вартості. Загалом же спостерігається підриг товарного характеру виробництва.

На цій підставі деякі дослідники схильні прогнозувати «відхід» ринкових відносин на другий план, оскільки традиційно ринок вважається елементом саме товарного господарства. На нашу думку, подібні припущення безпідставні, адже головна складова ринку – обмін – збережеться, змінюватиметься лише його об'єкт. Відповідно, залишатиметься потреба в механізмі такого обміну на основі добровільності, еквівалентності та взаємовигідності. Цей механізм об'єднуватиме суб'єктів, надаватиме їм інформацію, певною мірою визначатиме їхню поведінку тощо – тобто виконуватиме функції, притаманні «традиційному» ринку. Таким чином, немає підстав стверджувати про подолання ринкових відносин. Але, звичайно, це буде якісно інший ринок, основною метою суб'єктів якого вже не буде виготовлення продукції на продаж.

Щодо процесу становлення постіндустріального суспільства в Україні, то на основі аналізу статистичних даних, висновків експертів та нормативних документів можна зробити висновок, що в нашій країні наразі відбувається формування інформаційного суспільства. Серед позитивних тенденцій можна виділити розширення сегменту ринку інформаційних товарів та технологій. Разом з тим слід виділити декілька основних проблемних питань. Так, високий вітчизняний науково-технічний потенціал, який відзначають більшість науковців, не забезпечує Україні хоча б приблизно однакового рівня розвитку з провідними країнами. Пов'язано це, зокрема, з відсутністю відповідних механізмів його реалізації. Не простежується поширення творчої праці на підприємствах. Не відбувається зміна ролі споживача у виробничому процесі: не отримав розповсюдження клієнт-центричний підхід, що має своїм наслідком слабкі стимули до спільного творення цінності. Ще однією перешкодою на шляху формування постіндустріального суспільства є недоліки в державній конкурентній політиці, яка, незважаючи на окремі прогресивні елементи, в цілому не враховує сучасні тенденції розвитку ринкових відносин, передусім, особливості функціонування «інтелектуальних» монополій.

Принципово важливим моментом є необхідність доповнити технологічні зрушення, які вже доволі докладно досліджені в науковій літературі, трансформацією людської свідомості, можливості і засоби якої поки що уявляються лише в найбільш загальному плані. У протилежному випадку наша країна може лише повторити шлях провідних держав світу, зберігаючи або й збільшуючи стадіальне відставання від них.

*Наукове видання*

**РЕШЕТИЛО** Валентина Петрівна  
**НАУМОВ** Максим Сергійович  
**ФЕДОТОВА** Юлія Володимирівна

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СУСПІЛЬСТВІ В УМОВАХ  
ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**МОНОГРАФІЯ**

Відповідальний за випуск *Ю. В. Федотова*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

Дизайн обкладинки *Т. Є. Ключко*

Підп. до друку 30.03.2013

Формат 60x84/16

Друк на ризографі

Ум. друк. арк. 16,2

Тираж 500 пр.

Зам. №

Видавець і виготовлювач:  
Харківський національний університет міського  
господарства імені О. М. Бекетова,  
вул. Революції, 12, Харків, 61002  
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:  
ДК № 4705 від 28.03.2014 р.